Lee Ross, Richard E. Nisbett

The Person and the Situation

Perspectives of Social Psychology

Л. Росс, Р. Нисбетт

Человек и ситуация

Уроки социальной психологии





Ли Росс — выдающийся американский психолог, профессор Стэнфордского университета, основатель Центра изучения конфликтов и переговоров. Знаменитая статья Росса «Интуитивный психолог и его несовершенства» оказалась в 80-х годах самой цитируемой в социальной психологии.



Ричард Нисбетт — выдающийся американский психолог, профессор Мичиганского университета, содиректор программы исследований культуры и познания. В 1991 г. был удостоен престижной премии Американской психологической ассоциации «За выдающийся вклад в науку».

Книга **«Человек и ситуация»** — одна из важнейших психологических работ последнего десятилетия. В ней подводятся теоретические итоги социальной психологии, анализируется драматический опыт практического решения социальных проблем. Росс и Нисбетт детально описывают многие классические и современные исследования, по-новому трактуют, казалось бы хорошо известные социальные феномены. В центре внимания авторов — власть ситуации над поведением человека, ее психологические механизмы и прикладные следствия. Благодаря этой книге российский читатель получит целостное представление об американской социальной психологии, откроет для себя новые имена и сможет включиться в обсуждение фундаментальных вопросов современной науки.


ISBN 5-7567-0233-4
9 785756 702347

The Person and the Situation

PERSPECTIVES OF SOCIAL PSYCHOLOGY

❖

Lee Ross
Stanford University

Richard E. Nisbett
University of Michigan

McGraw-Hill, Inc.
New York St. Louis San Francisco Auckland Bogotá
Caracas Lisbon London Madrid Mexico City Milan
Montreal New Delhi San Juan Singapore
Sydney Tokyo Toronto

Л. Росс, Р. Нисбетт

ЧЕЛОВЕК И СИТУАЦИЯ

Уроки социальной психологии

Перевод с английского

В.В. Румынского

Научные редакторы перевода

канд. психол. наук *Е.Н. Емельянов*,
канд. психол. наук *В.С. Магун*

Рекомендовано Министерством общего и профессионального образования Российской Федерации для использования в учебном процессе в вузах

АСПЕКТ ПРЕСС

Москва
1999

УДК 3.2.1
ББК 88.5
Р 75

Учебная литература по гуманитарным и социальным дисциплинам для высшей школы и средних специальных учебных заведений готовится и издается при содействии Института «Открытое общество» (Фонд Сороса) в рамках программы «Высшее образование».

Рецензент

вед. науч. сотр. Института педагогических инноваций РАО
Е.Г. Юдина

Росс Л., Нисбетт Р.
Р 75 Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии/Пер. с англ. В.В. Румынского под ред. Е.Н. Емельянова, В.С. Магуна — М.: Аспект Пресс, 1999.— 429 с.
ISBN 5—7567—0234—2.

Одна из важнейших психологических работ последнего десятилетия. В ней рассматриваются основные теоретические идеи социальной психологии, анализируется драматический опыт практического решения социальных проблем. В центре внимания авторов — знаменитых социальных психологов — власть ситуации над поведением человека, ее психологические механизмы и прикладные следствия.

Для студентов и преподавателей высших учебных заведений, для всех, кто интересуется социально-психологической теорией и ее применением на практике.

УДК 3.2.1
ББК 88.5

ISBN 5—7567—0234—2

Оглавление

Предисловие научных редакторов русского издания

Мы испытываем огромную радость, представляя читателям книгу «*Человек и ситуация*» и ее авторов.

Ли Росс — профессор психологии Стэнфордского университета США, один из основателей Стэнфордского центра по изучению конфликтов и переговоров, действительный член Американской академии наук и искусств. Он родился в 1942 г. в Канаде, его предки по материнской линии — выходцы из России. Росс учился в Торонтском университете (Канада), а затем поступил в аспирантуру Колумбийского университета, где его наставником стал известный американский психолог, ученик Л. Фестингера (который в свою очередь был учеником Курта Левина) Стэнли Шехтер. В 1969 г. Росс окончил аспирантуру и с тех пор преподает и ведет исследования в Стэнфордском университете, в Калифорнии.

Перу Л. Росса принадлежат десятки статей и несколько книг, но особенно широкую известность принесла ему статья «*Интуитивный психолог и его несовершенства: искажения в процессе атрибуции*» («The intuitive psychologist and his shortcomings: distortions in the attribution process»), опубликованная в 1977 г. и ставшая в 80-е годы самой цитируемой статьей в социальной психологии. Именно в этой публикации Россом впервые было сформулировано понятие фундаментальной ошибки атрибуции.

В 70—80-е годы Росс был более всего известен своими исследованиями социального познания, которые выдвинули его в число лидеров свершившейся в это время когнитивной революции в социальной психологии. В 90-е годы еще одним предметом его научных интересов становится психология социальных конфликтов. Продолжая свои исследования психологических несовершенств человека, он обращается к сфере, где эти несовершенства выражены, пожалуй, особенно ярко и имеют наиболее пагубные последствия, — к социальным конфликтам. Психологические барьеры на пути разрешения подобных конфликтов и стратегии их преодоления — одна из приоритетных тем нынешних исследований Л.Росса.

Росс участвовал в организации переговоров по разрешению или смягчению наиболее острых противостояний в современном мире. Летом 1991 г. он был организатором встречи видных представителей Израиля и Фронта освобождения Палестины, на которой произошел важный прорыв в отношениях между этими двумя народами. Позже Л. Росс организовывал переговоры между участниками армяно-азербайджанского конфликта, а сейчас помогает религиозным деятелям противостоящих общин в Северной Ирландии наладить диалог между католиками и протестантами.

В 1981 г. Росс посетил Советский Союз и был первым (или одним из первых) американским ученым, прочитавшим курс лекций по социальной психологии.

Ричард Нисбетт — профессор психологии Мичиганского университета (Энн Арбор, США). Он родился в 1941 г. в Эль Пасо, штат Техас. В 1962 г. окончил Тафтский университет, а затем поступил в аспирантуру Колумбийского университета, где его научным руководителем стал Стэнли Шехтер. После окончания аспирантуры Нисбетт преподавал в Йельском университете, а с 1971 г. и по сей день работает в Мичиганском университете.

Р. Нисбетт принадлежит к числу самых известных современных социальных психологов. Он удостоен двух наиболее престижных профессиональных наград — премии Американской психологической ассоциации за выдающийся вклад в науку (1991) и премии Общества экспериментальной социальной психологии выдающемуся ученому старшего поколения (1995). Нисбетт внес значительный вклад во многие области социальной психологии — в изучение проблем избыточного веса и психологии питания, процессов причинной атрибуции (он вместе с Э. Джонсом открыл знаменитый феномен различий в атрибуциях деятеля и наблюдателя), обыденных статистических рассуждений, индуктивного мышления.

В 1980 г. вместе с Россом Нисбетт выпустил одну из лучших книг, ознаменовавших когнитивную революцию в социальной психологии — «*Человеческое умозаключение: стратегии и недостатки социальных суждений*» («*Human inference: strategies and shortcomings of social judgment*», 1980).

В 90-х годах Нисбетт также активно включается в изучение культурных факторов и их влияния на социально-психологические процессы. Частично эти его интересы отражены в книге «*Культура чести: психология насилия на юге США*» («*Culture of honor: the psychology of violence in the south*», 1996), написанной вместе с Д. Коэном.

Итак, «*Человек и ситуация*» — результат плодотворного сотрудничества двух лидеров мировой социальной психологии, двух учеников Стэнли Шехтера (и последователей Курта Левина), двух активных участников когнитивной революции в социальной психологии, счастливому соавторству которых не мешает территориальная удаленность друг от друга (они живут в разных концах Соединенных Штатов Америки на расстоянии нескольких тысяч километров).

Книга «*Человек и ситуация*» посвящена ключевому для поведенческих наук вопросу о связности человеческого поведения, о наличии в нем закономерностей и о возможности на основе этих закономерностей пред-

сказывать поведение. Основной пафос авторов заключается в демонстрации всей сложности этого вопроса и ошибочности распространенных ответов на него. Авторы убеждены, что трудно, а чаще всего невозможно, предсказать поведение человека в конкретной новой ситуации на основании наблюдений за его действиями в других ситуациях или на основании знаний о его чертах личности. И эта их позиция бросает вызов здравому смыслу, привычным убеждениям, присущим всем нам как интуитивным психологам. Таким образом, читателю сразу становится интересно, и авторам (и научным редакторам!) не нужно, как это часто приходится делать, оправдываться, объяснять, почему наука не сообщает нам о человеке ничего неожиданного. Социально-психологическое знание, как пишут авторы, для начала не столько помогает нам предсказывать поведение конкретных людей или групп, сколько *лишает нас уверенности* в принципиальной возможности делать такое предсказание на основе той информации, которую обычно используют для этих целей[1].

Чтобы обосновать свою позицию и показать, на основе каких закономерностей и какой информации все же можно осуществлять успешные предсказания (или хотя бы объяснения) поведения, авторы проводят своеобразную *инвентаризацию идейных, теоретических достижений социально-психологической науки*. Они формулируют три основные идеи, на которых, по их мнению, покоится здание современной социальной психологии.

Первая идея — это положение *о сильном детерминирующем влиянии непосредственной социальной ситуации*, в которой находится человек, причем влиянии, которое часто идет со стороны неочевидных или незначительных, на первый взгляд, особенностей ситуации (таких, например, как наличие в ней определенных «каналов», способствующих проявлению активности индивида).

Представляя эту идею, авторы воздают должное научному подвигу бихевиористов, решившихся наложить условный запрет на апелляции к внутреннему миру человека и сосредоточивших внимание на «власти стимулов» в детерминации поведения. Однако отцом ситуационистского подхода в *социальной психологии* они считают, конечно, Курта Левина, чьи экспери-

---

[1] Памятуя о том, что перевод книги Росса и Нисбетта в России стал возможен благодаря поддержке Фонда Сороса, мы рады отметить одно в высшей степени примечательное совпадение во взглядах Дж. Сороса и авторов этой книги. Росс и Нисбетт, работая в рамках когнитивной социальной психологии, внесли важный вклад в открытие и систематизацию многих важных несовершенств человеческого познания, в том числе и тех, что связаны с предсказанием поведения. Не случайно одной из тем настоящей книги авторы считают наше *«с трудом осознанное невежество»*. Но и для последних работ Дж. Сороса, посвященных открытому обществу, эта тема принципиально важна. Он полагает, что на смену «страстной вере в разум», характерной для идеологии Просвещения, должна прийти идея о том, что «у разума есть свои ограничения». Необходимо, по мнению Сороса, принять своеобразный *обет погрешимости* (*Сорос Дж.* Новый взгляд на открытое общество. М., 1997. С. 30).

ментальные работы — начиная со знаменитого эксперимента с демократическим и авторитарным групповым климатом — неизменно привлекали внимание к могуществу влияния непосредственной социальной ситуации.

Вторая идея касается *субъективной интерпретации* (*construal*) и ее влияния на поведение человека. В этом пункте социально-психологический ситуационизм отличается от бихевиористского и даже противостоит ему. По мысли авторов, субъективная интерпретация не является ни зеркальным отражением внешней ситуации, ни продуктом абсолютно произвольного «конструирования реальности» познающим субъектом, а представляет собой результат именно *взаимодействия* между человеком и ситуацией.

И здесь снова речь идет не просто о том, что субъективное восприятие и понимание важны, а о том, что люди не осознают наличие этого влияния («наивный реализм»), недооценивают изменчивость и разнообразие субъективных интерпретаций одной и той же объективной ситуации и, когда объясняют чужое поведение, бывают не в состоянии сделать поправки на межиндивидуальные различия интерпретаций.

Третья идея касается *конфигурации сил*, которые действуют внутри психологических систем субъекта, а также в тех социальных системах, частью которых он является. Конкретно речь идет о том, что спокойствие этих систем лишь кажущееся. На самом деле эти *системы являются внутренне напряженными* и их стабильность поддерживается сложным балансом множества противоположно направленных сил, которые находятся в равновесии. Это равновесие достаточно устойчиво и может до поры до времени противостоять напору внешних воздействий. Но если все же его удается нарушить, то изменения приобретают лавинообразный характер, поскольку высвобождаются мощные силы, уже до этого существовавшие внутри системы. Для внешних наблюдателей эти изменения выглядят неожиданными, поскольку они часто не замечают динамического («квазистационарного») характера стабильности напряженных систем. Примечательно, что в качестве примеров такого впечатляющего изменения квазистационарной системы авторы рассматривают разрушения социалистических режимов в СССР и странах бывшего Восточного блока, последовавшие друг за другом как цепная реакция в конце 80-х — начале 90-х годов.

Уже самого по себе описания этих «трех китов» социальной психологии хватило бы для новаторской и поучительной книги (и мы уверены, что многие преподаватели будут считать достаточным, если студенты или аспиранты ознакомятся с тремя первыми ее главами), но авторы пошли дальше и рассмотрели то, каким образом эти идейные достижения социальной психологии связаны с задачами предсказания (или, как минимум, объяснения) человеческого поведения.

Четвертая, пятая и шестая главы книги посвящены скрупулезному анализу того, что могут (и главное, чего *не* могут) дать для предсказания поведения опирающиеся на информацию только о свойствах личности подходы, которые принято называть диспозиционными. Вызывает восхищение та тщательность и глубина, с которой авторы пытаются докопать-

ся до психологического смысла столь хорошо всем известных коэффициентов корреляции и других привычных статистических показателей (по этой причине, кстати, четвертая глава — самая трудная, и ее при первом чтении книги можно пропустить).

Росс и Нисбетт убедительно показывают, что, судя по корреляциям, полученным в строго контролируемых научных исследованиях, диспозиционные, т.е. базирующиеся на свойствах человека, прогнозы поведения конкретного человека в конкретной новой ситуации малоэффективны. Данный вывод покушается не только на наши интуитивные убеждения, но и на огромное количество процедур и традиций, принятых в современном обществе. Речь идет о практике отбора и подбора людей на различные профессиональные позиции — практике, которая существует как в обычных службах по подбору кадров, так и у специалистов по разработке утонченных программ отбора космонавтов, сотрудников спецслужб и т.п. Этот вывод покушается также на предвыборные программы, акцентирующие сложившиеся черты личности кандидата, на литературную и журналистскую традиции, задающие образ героя набором его устойчивых черт и «пожизненных» особенностей поведения, и, наконец, на наши собственные повседневные обсуждения друг друга и самих себя, сплошь построенные на объяснениях поведения на основе личностных особенностей. И вдруг оказывается, что все эти процедуры и традиции лишены смысла, поскольку, судя по результатам эмпирических исследований, согласованность поведения человека в разных ситуациях очень низка.

К счастью, дело обстоит не столь трагично, поскольку в повседневной жизни человек обычно действует в ограниченном круге повторяющихся ситуаций. И потому, наблюдая и прогнозируя его поведение, мы неявно исходим из того, что даже *другая* ситуация будет не так уж сильно отличаться от нынешней. Это обстоятельство помогает нам успешно прогнозировать поведение и эффективно взаимодействовать с людьми, иными словами, черты личности в определенном диапазоне «работают», поскольку на самом деле они, если так можно выразиться, являются «чертами личности-и-ситуаций» данного человека.

Чтобы пояснить этот сложный ход своих рассуждений, авторы прибегают к аналогии с физикой. Почти во всех физических взаимодействиях, с которыми нам приходится сталкиваться в повседневной жизни, мы вполне обходимся ньютоновской и даже еще более некорректной аристотелевской физикой, и только в особых условиях (при скоростях, близких к скорости света) ученым приходится использовать более общую физическую теорию Эйнштейна. Точно так же дело обстоит и с человеческим поведением: обыденный диспозиционизм вполне срабатывает, пока не возникает некая нетипичная, нестандартная, «остраненная» ситуация, например, та, что смоделировал в своем знаменитом исследовании Стэнли Милгрэм. И в этих случаях часто пропадают индивидуальные различия, а большинство людей начинают действовать так, как диктуют внешние давления и ограничения и стоящие за ними люди-манипуляторы разного масштаба.

Для того чтобы представить действие иных — «эйнштейновских» — законов в социальной жизни, нам нет нужды воображать скорости, близкие к скорости света. Достаточно лишь вспомнить описанный А.И. Солженицыным и В.Т.Шаламовым архипелаг ГУЛАГ или упоминаемые авторами книги нравы фашистской Германии и трагедию Холокоста.

Седьмая глава книги посвящена тому, что может дать знание *культуры*, к которой принадлежит человек, и *культурных различий* для предсказания и понимания его поведения. Воздействие культуры авторы продолжают рассматривать сквозь тот же трехгранный «магический кристалл» социальной психологии. Они показывают, что разные культуры ставят человека в разные *ситуации*, помещают его в различные *напряженные системы* и вооружают его разными средствами *субъективной интерпретации* реальности. Что произвело на нас в этом разделе книги наиболее сильное впечатление, так это показ изменчивости культурно детерминированных характеристик людей.

В сегодняшних российских условиях культура является объяснительной палочкой-выручалочкой для всех наших неприятностей и трудностей. Например, именно культурной спецификой россиян, их «менталитетом» чаще всего объясняют трудности на пути либеральных реформ. И подобная специфика действительно существует, но нет ничего ошибочнее считать сложившуюся конфигурацию этих отличий вечной, раз навсегда данной. Росс и Нисбетт убедительно демонстрируют изменчивость культурно детерминированных психологических образований и поведенческих привычек. Достаточно упомянуть хотя бы колоритное описание ими того, как за несколько десятилетий XX века изменился «менталитет» ирландцев в США и отношение к ним окружающих. На наш взгляд, российский менталитет и российская культура тоже меняются буквально на наших глазах, но в общественном мнении это пока недостаточно осознано.

Читая интереснейшие страницы о межкультурных различиях поведения и психических процессов, мы испытывали громадное сожаление, что в книге отсутствует материал о России, о том самом нашем менталитете, который пока, к сожалению, мало включен в межкультурные сопоставления. Насколько более полезными были бы подобные исследования, нежели бесконечные рассуждения о нашей социально-психологической специфике, часто служащие лишь оправданием самоизоляции и игнорирования достижений мировой науки и культуры!

Восьмая, заключительная, глава посвящена практическим приложениям социально-психологического знания. Она принципиально важна для замысла книги, ведь если верно, что «нет ничего практичнее хорошей теории», то теоретическая триада — *ситуационизм, субъективизм, динамизм напряженных систем* — должна оказаться полезной для планирования практических приложений и их анализа.

И в этой главе читателя тоже ждет масса неожиданного и интересного. Прежде всего поражает обилие практических приложений. Авторы называют их *социальными вмешательствами*. И хотя мы заменили используемое в оригинале книги слово «intervention» более привычными нам его сино-

нимами, однако ассоциирующийся со словом «интервенция» динамизм кажется нам весьма привлекательным и заслуживающим заимствования.

Проанализировав большое количество реализованных в США социальных программ и реформ, начиная с решения общенациональной задачи расовой десегрегации и заканчивая многочисленными локальными программами помощи трудным подросткам из малообеспеченных слоев населения, Росс и Нисбетт приходят к чрезвычайно важному для рядового налогоплательщика (а именно перед ним приходится отчитываться за те деньги, которые тратятся на шумные социальные программы и эксперименты) выводу. Оказывается, что часто наблюдается обратная зависимость между масштабом реализуемой программы и соответственно объемом вложенных в ее реализацию средств и ее практическими, особенно долгосрочными результатами. Чем более масштабным является социальное воздействие, тем труднее учесть в нем разнообразные варианты индивидуального реагирования человека на изменение ситуации. И наоборот, относительно незначительные по масштабам воздействия, при которых существует реальная возможность точнее учесть реакции людей на то, что Росс и Нисбетт называют «тонкими особенностями ситуации», часто приводят к более значительным результатам, превосходящим эффекты широкомасштабных программ.

Весьма поучителен в этом смысле критический социально-психологический анализ гигантских социальных программ (типа уничтожения трущоб), окончившихся неудачами. Но наибольший энтузиазм, конечно, вызывают примеры успешных социальных проектов, которых в книге тоже более чем достаточно.

Из этой главы (как и из некоторых ей предшествующих) возникает нерекламный, неприглаженный образ американского общества, в котором существует много проблем: в организации производства, в межэтнических отношениях, в системах городского расселения, в образовании, здравоохранении и в других сферах. Но одновременно мы видим, *как реагируют на эти проблемы ответственные и образованные граждане этой страны*. Американские интеллигенты, замечательными представителями которых являются Ли Росс и Ричард Нисбетт, не только фиксируют и научно описывают проблемы (что тоже, конечно, немало), но и мобилизуют для их решения имеющиеся интеллектуальные, в том числе социально-психологические ресурсы.

Еще одно важное достоинство главы о практических приложениях состоит в том, что она избавляет российских ученых от необходимости самим придумывать доказательства высокого прикладного потенциала социально-психологического знания и аргументы в пользу того, что для добывания, хранения, передачи и использования этого знания необходимо создавать отсутствующие сегодня организационные и экономические условия.

Книга Росса и Нисбетта, кроме трех идейных уроков, о которых мы уже не раз говорили, содержит и четвертый — более общий урок. Речь идет о роли науки в понимании сложнейших явлений внутреннего мира человека и его деятельности. Многие десятилетия развитию социальных

наук в СССР препятствовали идеологические запреты, которые сегодня, к счастью, отменены жизнью. Но возникли новые, если можно так выразиться, методологические сопротивления на пути научного подхода к социальным и психологическим феноменам. Мы имеем в виду популярные сегодня рассуждения о неприменимости «позитивистских» подходов к изучению сложных феноменов человеческой деятельности, о различии между «объяснением» (применимым якобы лишь к объектам физического мира) и «пониманием» (претендующим на монополию в познании антропологических и социальных феноменов), о преимуществах «качественной» методологии в сравнении с «количественной» и т.д. Лучшим ответом на подобный методологический скепсис (а также на попытки заменить науку мистикой) служит описание Россом и Нисбеттом реальных идейных достижений научной социальной психологии, демонстрация их преимуществ перед житейскими стереотипами и их рабочего потенциала в решении теоретических и прикладных задач.

Из того, что мы рассказали о книге, видно, что она полностью или отдельными своими главами послужит полезным учебным пособием для студентов и аспирантов разных специальностей — психологов, социологов, политологов, экономистов, культурологов, менеджеров, социальных работников и др. Интересна будет она и соответствующим специалистам, причем как «теоретикам», так и «практикам». Вообще ее можно рассматривать как пособие для всех тех, кто хочет составить представление об основных теоретических идеях социальной психологии и их применимости в разных областях науки и жизни. Важным достоинством этой книги является то, что ее можно читать частями или даже отдельными главами. В то же время мы уверены, что для многих из тех, кто приступит к чтению, эта книга станет настольной. Издательство и научные редакторы будут весьма признательны читателям за критические замечания и пожелания, которые будут учтены в последующих изданиях.

Мы благодарны издательству «Аспект Пресс» за то, что несмотря на неблагоприятные изменения экономической ситуации в стране, оно не отказалось от издания этой книги и всячески содействовало ее подготовке к печати. Мы также хотели бы выразить глубокую благодарность Ирине Ивановне Жибровой за литературное редактирование книги и проявленные при этом высочайший профессионализм и готовность к диалогу.

Владимир Магун
кандидат психологических наук
заведующий сектором исследований личности
Института социологии РАН

Евгений Емельянов
кандидат психологических наук
старший научный сотрудник
Института истории естествознания и техники РАН
апрель 1999 г.

Посвящается
Стэнли Шехтеру

Предисловие авторов к русскому изданию

Приступая к написанию этой книги, мы хотели донести до читателя все, что представлялось нам существенным и ценным из сделанного к настоящему времени американскими социальными психологами. Теперь, почти десятилетие спустя, обращаясь к российскому читателю, было бы нелишним сосредоточиться на некоторых отличительных особенностях и ограничениях очерченной нами перспективы. Пользуясь случаем, мы коротко остановимся на некоторых новейших разработках в области социальной психологии, а также на практических достижениях, благодаря которым наша книга могла бы быть в чем-то совершенно иной, возьмись мы за ее написание сегодня.

Отличительные черты «американской психологии»

Несмотря на наше сознательное стремление заострять внимание на идеях наиболее широкого и общего плана, мы подозреваем, что европейский и азиатский читатели будут удивлены узостью рамок нашего рассмотрения. Один из аспектов подобного ограничения осознавался нами еще в период написания книги. Мы намеренно решили сделать акцент на специфически американской экспериментальной традиции, получившей развитие в США в течение трех послевоенных десятилетий. Ее особенностью является использование «демонстрационных экспериментов», проводимых как в лабораторных, так и в «полевых» условиях. Наиболее известные из них, включая эксперименты Соломона Эша, Музафера Шерифа, Стэнли Милгрэма, Леона Фестингера, Стэнли Шехтера и Эллиота Аронсона, явились важнейшим вкладом в преподавание и экспликацию социально-психологических знаний. Результаты этих экспериментов не столько смогли подтвердить достоверность тех или иных теоретических гипотез, сколько выявить наличие феноменов реальной жизни. Причем делалось это так, что действие отдельных психических процессов или источников социального влияния проявлялось со всей ясностью и драматизмом.

Уделяя столь большое внимание именно этой экспериментальной традиции, мы сознавали, что обходим молчанием важнейшие теоретические идеи, в те времена имевшие хождение в Восточной и Западной Европе. Мы также понимали, что этой традиции свойственно пренебрегать коллективными психическими процессами в пользу процессов индивидуальной психики. Поэтому ее представители сосредоточивались на исследовании реакций одиночных испытуемых либо групп, составленных из незнакомых ранее людей, действующих вне социального контекста семьи, работы или какого-либо иного окружения.

В период написания книги мы действительно не могли в полном объеме оценить, до какой степени созданная нами картина личности, ситуации и их взаимодействия является отражением не только работы ограниченного круга психологов, но и психологии ограниченного круга людей. Исследования, осуществленные в течение последнего десятилетия Гарри Трайэндисом, Хэйзел Маркус, Синобу Китиямой, Тосё Ямагиси и другими специалистами в области психологии культуры, со всей ясностью продемонстрировали, что люди, которых мы исследуем в Америке (а до некоторой степени и в Западной Европе), рассматривают происходящее сквозь призму своей собственной, крайне индивидуализированной культуры.

В главе 7 мы отчасти обсудили роль культуры, однако если бы мы писали эту главу сегодня, то мы смогли бы сообщить гораздо больше о социальном мире с точки зрения менее индивидуализированных культур. Мы сделали бы гораздо больший акцент на детерминантах социального восприятия и поведения, кореняшихся не в индивидуальном сознании и не в давлении и ограничивающем влиянии непосредственной ситуации, а в самой ткани культуры, к которой принадлежит интересующий нас индивид. Кроме того, мы уделили бы больше внимания работам современных европейских теоретиков — таких, как Московичи и Тэджфел, а также достижениям российских ученых-психологов более старшего поколения — таких, как Выготский и Лурия, подчеркивавших социокультурную природу многих наиболее мощных детерминант социального понимания и социального действия. Более подробно мы проанализировали бы влияние образовательной и политической систем, организационной структуры бизнеса, образов личностей и социальных групп, создаваемых средствами массовой коммуникации, равно как и иными источниками тех социальных представлений, которые руководят нашим поведением и задают направление интерпретации нами чужого поведения.

Субъективизм и «наивный реализм»

Главнейшей темой нашей книги является та роль, которую играет субъективная интерпретация (construal) как фактор, определяющий социальное поведение. Для того чтобы понимать, предсказывать и управлять социальным поведением, необходимо уметь понимать, предсказывать и управлять процессами, посредством которых индивид наделяет значени-

ем стимулы окружающей среды и свой собственный опыт. В книге мы рассматриваем следствия этого положения для исследования межличностных различий. Предметом нашего рассмотрения стала также проблема ошибочной интерпретации и ошибочной атрибуции, возникающая из-за различий в объяснениях, которые дают разные люди происходящим событиям, а также по причине неполного осознания самими людьми того, до какой степени их собственные интерпретации представляют собой результат активного и неизбежно тенденциозного психического процесса.

Если бы мы писали эту книгу сегодня, мы гораздо подробнее остановились бы на том, каким образом подобный «наивный реализм», т.е. допущение о простом, неопосредованном отношении между внешней реальностью и ее субъективным видением, способствует разжиганию межгрупповых конфликтов. События на Ближнем Востоке, в Боснии, на Кавказе и в Руанде со всей непреклонностью свидетельствуют о том, что каждая из сторон, вовлеченных в международные или межэтнические столкновения, пребывает в уверенности, что только она обладает «объективным», т.е. соответствующим реальности, видением проблемы. Претензии, действия и их оправдания, приводимые противоположной стороной, объясняются корыстными намерениями или предвзятостью подхода и даже расцениваются как свидетельство присущей противнику непорядочности и бесчеловечности. Более того, протесты и попытки вмешательства со стороны третьих лиц отметаются из-за того, что они якобы основаны на ложных посылках, что служит дополнительным подтверждением того, что лишь «наша» сторона видит истину и вполне понимает создавшееся положение, что лишь «мы» одни в состоянии оценить неразумность и вероломство противоположной стороны.

Если бы мы писали эту книгу сегодня, мы, конечно же, в главе, посвященной практическому применению методов социальной психологии, отвели бы достойное место рассмотрению стратегий, позволяющих преодолевать подобные психические барьеры на пути успешного достижения договоренностей и разрешения конфликтов.

Постсоветский мир

За десятилетие, прошедшее с момента публикации нашей книги, мы стали свидетелями поистине исторических изменений во всем мире и особенно в бывшем Советском Союзе. В 70-е и 80-е годы мы оба посещали Москву и Ленинград. Увиденное оказало глубокое воздействие на наши бесконечные дискуссии о коммунизме и капитализме, либерализме и консерватизме, о проблеме создания социальных, политических и экономических институтов, которые способствовали бы личному и коллективному благополучию. Изменения в политической жизни Америки, будучи менее значительными, породили тем не менее аналогичные дискуссии, поскольку в настоящее время наше общество вынуждено бороться с проблемами расизма и растущего социального неравенства в постиндустриальном обществе.

В центре всех этих дискуссий вырисовываются две взаимосвязанные задачи. Одна из них состоит в том, чтобы изыскать пути оказания помощи нуждающимся или ущербным членам общества, избежав при этом нежелательных последствий в виде зависимости, стигматизации и разрушения социальных процессов и институтов, которые могли бы оказывать подобную помощь (либо помогать нуждающимся оказывать помощь самим себе) при отсутствии какого-либо вмешательства со стороны государства. Другая задача связана с поиском политических методов, которые позволили бы экономике и обществу в целом соответствовать требованиям мирового хозяйства, не усугубляя при этом неравенства между «победителями» и «неудачниками» в рамках этого общества.

В главе 8 мы касаемся некоторых из вышеупомянутых проблем в ходе обсуждения социальных программ и динамики напряженных систем, столь часто служащих причиной непреднамеренных и неожиданных последствий. Если бы мы писали эту книгу сегодня, мы обсудили бы эти вопросы более подробно и тщательно. В частности, мы уделили бы больше внимания драматическим событиям в бывшем Советском Союзе, которые в момент ее публикации только начинали разворачиваться. Происходящие там перемены в социальном контексте повседневной жизни людей и их влияние на личность или «характер» человека невероятно глубоки. При этом нам никогда еще не доводилось быть свидетелями таких быстрых социальных изменений, происходящих в «напряженных системах», причиной которых послужило столь незначительная, на первый взгляд, пертурбация, происшедшая в расстановке противоборствующих сил, которые поддерживали до этого систему в относительно стабильном состоянии.

И в самом деле, еще не успели высохнуть чернила на английском издании нашей книги, как мы уже успели пожалеть о том, что не можем включить в нее анализ этих масштабных событий, произведенный с точки зрения динамики напряженных систем. Предлагая книгу «Человек и ситуация» широкому кругу российских читателей, мы испытываем особое удовлетворение от того, что она может внести свой вклад в осознание непреходящего значения основных положений социальной психологии для анализа наиболее сложных социальных феноменов, включая те, которые имеют особую актуальность для понимания современной ситуации в России.

БЛАГОДАРНОСТИ

Мы завершаем эти вводные заметки выражением нашей признательности людям, которые сделали все возможное для подготовки перевода нашей книги. В первую очередь мы благодарим нашего дорогого друга и коллегу Владимира Магуна. Его воодушевление, терпение, усилия и способность к сотрудничеству помогли преодолеть многие, кажущиеся непреодолимыми препятствия на пути «Человека и ситуации» к российскому читателю.

Мы также очень признательны Марии Осориной, Александру Эткинду и Владимиру Трусову, общение с которыми сделало пребывание Ли Росса в Ленинграде в 1981 г. поистине незабываемым событием.

Мы глубоко благодарны нашему коллеге Евгению Емельянову. Имея большой исследовательский опыт, в последние годы он активно занимается прикладными исследованиями и консультированием. Его согласие принять участие в научном редактировании перевода нашей, по преимуществу теоретической книги дает нам основание надеяться, что она будет интересна и тем российским читателям, которые хотят применять социально-психологические знания для решения практических задач в разных сферах социальной жизни.

Мы приносим искреннюю благодарность Фонду Сороса и издательству «Аспект Пресс», оказавших решающее содействие в публикации нашей книги в России.

И наконец, мы посвящаем русское издание книги «Человек и ситуация» Льву Веккеру — человеку, олицетворяющему все лучшее, что характерно для российской психологической традиции, ярко продемонстрировавшему способность мудрого и достойного человека преодолевать вызовы, идущие со стороны самых неблагоприятных ситуаций.

Ли Росс
Ричард Нисбетт
Июль, 1998

Вступительная статья

На протяжении многих десятилетий, в течение которых американская психология находилась в плену ограниченной доктрины бихевиоризма, социальные психологи оставались в основном единственными первопроходцами, рисковавшими выходить за пределы интеллектуально очерченных границ, открывая новые горизонты. Они продолжали уделять внимание личностному видению человека как актера жизненных драм, альтернативным интерпретациям реальности, присущим отдельным наблюдателям, отстаивая представления о тончайшем взаимодействии динамических сил как внутри культур, социальных ситуаций и индивидуальных психик, так и между ними.

Благодаря этой позиции социальная психология долгие годы занимала подчиненное положение в иерархии психологических дисциплин. Однако в последнее время она прочно заняла центральное место в современной психологии. Произошло это с утверждением в психологии когнитивистского подхода, ставшего в последние годы знаменем ее основного направления. Социальная психология всегда была приютом для тех, кого волновали наиболее общие проблемы, раем для исследователей, стремившихся к пониманию человеческой природы во всей ее глубине и широте. Она не была ни слишком скромна, чтобы не задаваться глобальными вопросами, занимавшими социальных мыслителей на протяжении столетий, ни слишком ортодоксальна, чтобы не вторгаться в чуждые ей сферы, вооружившись новейшими методологиями, дававшими эмпирически обоснованные ответы на наиболее животрепещущие вопросы нашего времени. Наконец, социальная психология стала в авангарде движения, стремящегося к расширению границ традиционной психологии, с тем чтобы она могла охватывать собою сферы, имеющие жизненно важное значение для решения реально стоящих перед нами проблем, — здравоохранение, экологию, образование, право, борьбу за мир и предотвращение конфликтов, равно как многие другие. Поистине, не было бы преувеличением сказать,

что в человеческой природе нет ничего, что было бы совсем уж чуждо интересу и вниманию со стороны социальной психологии.

От имени редакции серии «Социальная психология» издательства Мак-Гроу-Хилл я с удовольствием отмечаю фундаментальный вклад, сделанный исследователями, теоретиками и практиками в области социальной психологии в достижение более глубокого понимания условий человеческого существования. Авторами каждой из книг серии являются выдающиеся психологи и преданные своему делу преподаватели, считающие своим долгом поделиться с коллегами, аспирантами и всерьез заинтересованными студентами тем восхищением, с которым связана для них область их исследований. Серия будет охватывать широкий спектр тем, представляющих интерес для социальных психологов, позволяя преподавателям использовать любую из вышедших в рамках серии книг в качестве дополнения к основной учебной литературе или предоставляя им возможность (при наличии большего энтузиазма) составлять отдельные творческие курсы на базе целого ряда публикаций.

Флагманом этой серии книг, или первой ласточкой, является предлагаемая вашему вниманию подлинная драгоценность от Ли Росса и Ричарда Нисбетта. Книга «Человек и ситуация» содержит широкий обзор социально-психологической проблематики — необходимое чтение для тех, кто заявляет о своем интересе к социальному аспекту психологии. Значение данной работы выходит за пределы даже очень широко очерченной области социальной психологии. Ее цель состоит в пробуждении воображения всех, кому не чужда одна из основных человеческих забот: как с максимальной точностью предсказать человеческое поведение — наше собственное и тех людей, которые нас окружают? Этот блестящий и глубокий анализ путей, ведущих к лучшему пониманию взаимодействия между людьми и жизненными ситуациями, обещает новые прорывы в планировании эффективных социальных воздействий, способных расширить возможности человека и социума. Мне радостно при мысли, что и вы, читая эту книгу, сможете вскоре разделить это интеллектуальное удовольствие.

Филип Дж. Зимбардо
редактор серии

Предисловие авторов к английскому изданию

Несколько лет назад, когда нам обоим казалось, что мы проводим неимоверно много времени в попытках обосновать необходимость правительственной поддержки социальной психологии, нам пришла в голову мысль о том, чтобы создать учебник, основанный на наших представлениях о предмете собственных исследований, а также о важнейших интеллектуальных достижениях в нашей области знания. В сущности, речь как раз и шла о возможности построить наш текст таким образом, чтобы он по преимуществу охватывал эти достижения, а не содержательные области — такие, как агрессия, симпатия, предрассудки или такие традиционные тематические разделы, как социальное восприятие, социальное влияние или межгрупповые отношения. Очень скоро мы поняли, с чем связались, и приуныли, когда нам удалось переговорить с некоторыми преуспевающими издателями и авторами, проникнувшись их благоприобретенной мудростью относительно требований рынка к структуре текста, широте охвата и уровню преподнесения материала.

Несмотря на это, мы продолжали размышлять над созданием совершенно особой книги по социальной психологии, образцом для которой, возможно, могла бы послужить классическая работа Соломона Эша (Solomon Asch, 1952), иными словами, это должна была быть книга, предназначенная в равной степени и нашим коллегам, и нашим студентам, которая пришлась бы при этом по вкусу и широкому кругу читателей, желающих знать не только о том, что представляет собой социальная психология, но и о том, почему эта наука столь важна для решения социальных, политических и интеллектуальных проблем современности. Нашему воображению рисовалась тоненькая книжка, имеющая крайне избирательную подборку тем, в которой, однако, концентрировалось бы внимание читателей на том, что имело, на наш взгляд, наиболее общее, определяющее и важное значение. Даже если бы для этого нам потребовалось обойти молчанием некоторые проблемы, традиционно включаемые

в книги по социальной психологии, добавив вместо них некоторые другие, кажущиеся нам критически важными и центральными, но отдаваемые обычно на откуп теоретикам личности, социальным антропологам и социологам.

Примерно в это же время мы обдумывали два других, менее грандиозных творческих проекта. В одной из задуманных работ мы должны были объяснить, какое отношение имеет наша дисциплина (а именно когнитивная социальная психология, продолжающая традицию Курта Левина) к психологии личности, а также к проблеме согласованности и предсказуемости поведения. Нас чрезвычайно занимало расхождение между обыденными представлениями о прогностическом потенциале широко очерченных и устойчивых личностных черт (представлений, подтверждение которым каждый из нас, казалось бы, находит в своем повседневном опыте) и холодными, бесстрастными статистическими результатами, получаемыми в ходе контролируемых эмпирических исследований, из которых следует, что кросс-ситуативная согласованность поведения является во многом иллюзией. Второй из задуманных нами проектов представлял собой попытку установить связь между лабораторной и прикладной традициями в социальной психологии с целью дать объяснение факту их согласованности и преемственности, наличие которого мы усматривали уже в то время. Мы намеревались также обсудить лучшие, по нашему мнению, практические уроки, которые социальная психология могла бы преподать тем, кто, выражаясь языком Дональда Кэмпбелла (Donald Campbell, 1969), осуществляет «реформы в порядке эксперимента». Мы хотели написать не только о впечатляющих и значительных прикладных достижениях, но и о некоторых знаменитых «провалах», т.е. о задуманных с самыми лучшими намерениями социальных программах, которые не возымели действия либо принесли результаты, гораздо менее впечатляющие, чем ожидалось или было обещано их поборниками. Мы надеялись продемонстрировать, что успехи и неудачи применения социальной психологии на практике в равной степени вносят свой вклад и, в сущности, помогают осознать некоторые важнейшие уроки магистрального направления теоретической и экспериментальной социальной психологии.

После нескольких лет непрекращающихся дискуссий нам стало ясно, что все обсуждаемые нами проекты тесно взаимосвязаны и могут быть объединены в рамках одной книги, адресованной всем серьезно изучающим социальную психологию. Эта взаимосвязь становилась все яснее по мере того, как росла наша убежденность в том, что три стратегические идеи социальной психологии являются наиболее важными. Первая и наиболее основополагающая идея касается силы и не всегда очевидного характера влияния ситуации на поведение. В частности, то, что изменение параметров непосредственной социальной ситуации может оказываться важнее индивидуальных различий в личностных чертах и диспозициях, о которых большинство людей думает как о детерминантах социального поведения, было неоднократно продемонстрировано в ходе множества лабораторных и прикладных исследований.

Вторая идея служит уточнением и в определенном смысле ограничением первой. Ее суть сводится к необходимости принятия во внимание субъективной природы ситуационного влияния, т.е. выяснения того, до какой степени люди реагируют на свои собственные «определения» и «интерпретации» ситуаций, стимулирующих их поведение и создающих контекст.

Третья идея связана с понятиями «напряженные системы» и «квазистационарное равновесие» «теории поля» К. Левина. Эти представления акцентируют внимание как на динамических процессах, сдерживающих изменения, так и на динамических последствиях самих изменений, которые могут происходить как в рамках социальных систем, так и внутри когнитивной системы отдельного индивида. Давление в направлении изменения какого-либо элемента или связи в системе наталкивается зачастую на противодействие со стороны гомеостатических процессов, протекающих внутри этой системы. Когда же изменение все-таки происходит, его результаты часто широко распространяются на всю систему в целом и, будучи «неочевидными» по характеру, продолжают сказываться до тех пор, пока вся система вновь не придет в равновесие.

Каждая из вышеупомянутых идей социальной психологии помогает нам понять, каким образом обыденные интуитивные представления о поведении могут приводить к заблуждениям, чреватым иногда серьезными личностными и социальными издержками. Каждый из этих концептуальных вкладов выделяет ряд детерминант социального поведения, которые либо характерным образом недооцениваются, либо не берутся во внимание при интерпретации социальных ситуаций как участниками, так и наблюдателями последних. В соответствии с этим понимание трех упомянутых стратегических идей приобретает критическую важность при обращении к двум упоминавшимся ранее, более узким проектам, которые мы изначально намеревались реализовать. Используя эти идеи, мы вырабатываем новое, более тонкое понимание истоков реальной и иллюзорной согласованности социального поведения. Сквозь их призму мы можем взглянуть на взаимосвязь между громкими триумфами «ситуационистских» лабораторных исследований и историей крупномасштабных программ социальных воздействий, приносивших зачастую разочаровывающие результаты.

Осознав, насколько все три долго вынашиваемых нами проекта взаимосвязаны, мы не могли более противиться искушению приступить к написанию книги. Работая над ней, мы были неожиданно вознаграждены, заново ощутив гордость за нашу науку. Мы ощущали все возраставшее уважение к Левину, Эшу и другим великим социальным психологам, принадлежавшим к традициям ситуационизма, субъективизма и «теории поля». Мы также почувствовали себя более уверенно и в значительной мере утратили желание оправдываться за состояние нашей научной дисциплины.

Обозревая солидный том, появившийся в результате наших усилий, мы не можем не поведать читателю о некотором сожалении и даже об известном беспокойстве, возникающем у нас при этом. Построив пове-

ствование в значительной мере вокруг таких тем, как ситуационизм, субъективизм и динамика напряженных систем, мы были просто вынуждены оставить за его рамками либо осветить лишь обзорно огромное количество достойных положительной оценки исследований. В частности, мы имеем в виду ряд вписавших много важных страниц в историю нашей науки классических исследований, посвященных таким темам, как аттитюды и социальные отношения, а также несколько серий современных исследований по судебной психологии, психологии здоровья и бизнеса, демонстрирующих, что наша отрасль знания сохранила способность вносить ценный практический вклад в различные сферы человеческой деятельности. Мы также предполагали, что наши потенциальные читатели серьезно относятся к интеллектуальным проблемам и, в частности, они готовы исследовать сложные представления о соотношении личностных и ситуационных детерминант поведения, а также заинтересованы в увязывании уроков, преподносимых нашей дисциплиной, с важнейшими политическими, социальными и даже философскими вопросами. Но все-таки в настоящий момент преобладающим в нас чувством является удовлетворение оттого, что мы написали книгу, которую давно хотели иметь в своем распоряжении, чтобы рекомендовать ее серьезным и критичным студентам, обращающимся к нам с вопросом: «Так что же на самом деле мы должны были почерпнуть из курса социальной психологии?»

Итак, мы предлагаем вашему вниманию эту книгу как возможность ненадолго вернуться в «золотой век» нашей науки и одновременно как дань уважения нашим интеллектуальным предшественникам. Мы предлагаем ее вниманию наших коллег (в особенности молодых) в качестве ободряющего примера, который помог бы им «расправить плечи и ощутить законную гордость за дело, которым они занимаются». Мы предлагаем ее вниманию наших коллег, занятых исследованиями в рамках психологии личности (а также наших коллег антропологов и социологов, постоянно твердящих (иногда обоснованно) об ограниченности нашего подхода) в качестве оливковой ветви мира и приглашения к более плодотворному интеллектуальному диалогу. Мы предлагаем ее также непсихологам в качестве краткого руководства к «двигателям и механизмам» нашего социально-психологического цеха. И наконец, что не менее важно, мы предлагаем эту книгу всем вам как приглашение воздать должное великой традиции, восходящей к Курту Левину и видящей задачу фундаментальной теории в первую очередь в анализе социально значимых феноменов реального мира, а в конечном счете — в осуществлении эффективных социальных преобразований.

БЛАГОДАРНОСТИ

Эта книга посвящается нашему учителю Стэнли Шехтеру. Именно работая у него ассистентами, мы начали усваивать уроки, на которых хотим заострить внимание в этой книге — уроки о силе и скрытом харак-

тере ситуативных влияний, о критически важной роли субъективной интерпретации и о динамике напряженных систем, существующих в сознании людей, равно как и внутри социальных групп и организаций.

В свою очередь Шехтер опирался на творчески переработанные и развитые им идеи, воспринятые от Курта Левина, Леона Фестингера, а также от других великих исследователей, которым мы и наша область знания обязаны столь многим. Форма, в которой мы теперь преподносим эти идеи, равно как и узловые моменты нашего повествования, значительно обогатились в процессе общения с нашими уважаемыми коллегами и студентами в Стэнфорде и Мичигане на протяжении 20 лет.

Отдельной благодарности заслуживают несколько человек, внесших свой вклад в планирование, написание и редактирование этой рукописи: Пол Б. Андриссен, Дэрил Бем, Лайза Браун, Джудит Харакиевич, Марк Липпер, Уолтер Мишел, Майкл Моррис, Дэвид Дж. Майерс, Клод Стил и Тимоти Уилсон. Мы должны также отдать долг признательности нашим секретарям Фионе Андерсон и Дороти Уокер не только за их упорный труд, но еще и за терпение и умение сохранять хорошее настроение. Особую благодарность мы приносим Андреа Лоренс, усовершенствовавшей эту рукопись в бессчетном количестве отношений. Кристофер Роджерс и Курт Беркович из издательства Мак-Гроу-Хилл, курировавшие издание книги, делали это также с большим умением и проницательностью.

Более ранние версии рукописи, составленной для издательства Мак-Гроу-Хилл, были предложены для рецензирования следующим нашим коллегам, оказавшим нам неоценимую помощь своими замечаниями и предложениями: Джону Довидио, Колгэйтский университет; Мелвину Марку, Университет штата Пенсильвания и Вайде Томпсон, Университет Северной Каролины.

Наконец, мы с любовью и признательностью выражаем благодарность самым важным нашим соратникам, но не в работе, а в жизни, — *людям*, сделавшим жизненные *ситуации* каждого из нас столь богатыми и приносящими удовлетворение: Джуди, Джошуа, Тиму, Ребекке и Кэти Росс, а также Сьюзан, Мэттью и Саре Нисбетт.

Ли Росс

Ричард Э. Нисбетт

1

Введение*

Уроки и вызовы социальной психологии ◆ Три кита социальной психологии ◆ Предсказуемость и недетерминированность ◆ Проблема масштабности эффекта ◆ Обзор и общий план книги

Студенты младших курсов, приступая к изучению социальной психологии, обычно пытаются найти в ней нечто интересное и занимательное и редко бывают разочарованы. Они узнают массу увлекательных вещей о человеческом поведении, причем что-то находится в согласии со здравым смыслом, а что-то противоречит ему. Этот материал по сути своей чрезвычайно интересен, насыщен заумной болтовней о человеческой природе и обществе и удовлетворяет любые запросы студентов. Опыт же серьезных старшекурсников, которые на протяжении четырех-пяти лет вовлечены в проблематику данной науки, говорит совсем о другом. Он переворачивает все их интеллектуальные познания, поскольку заставляет усомниться в наиболее основополагающих представлениях о природе и причинах человеческого поведения, а заодно и в самой предсказуемости социального мира. В результате этого познавательного процесса воззрения молодых ученых относительно природы человеческого поведения и общества начинают значительно отличаться от воззрений большинства представителей одной с ними культуры. Некоторая часть их новых убеждений принимается на уровне гипотез и применяется от случая к случаю,

---

* В настоящем издании подстрочно приводятся примечания переводчика и научных редакторов, имеющие специальные пометки «*Примеч. пер.*» и «*Примеч. науч. ред.*». Сноска на них дается звездочкой.

другая часть принимается безоговорочно и применяется с уверенностью. Но по иронии судьбы, даже те из новых представлений, в которых они наиболее уверены, лишают студентов присущей их сверстникам убежденности, когда дело касается предсказания человеческого поведения и формирования суждений об отдельных индивидах и группах.

Социальная психология оспаривает у философии право учить людей, что они, на самом деле, не понимают, как устроен мир, в котором они живут. Данная книга посвящена этому с трудом осознанному невежеству и тому, что оно говорит нам об условиях человеческого существования.

Уроки и вызовы социальной психологии

В 60-е годы, будучи аспирантами Колумбийского университета и работая в основном под руководством Стэнли Шехтера (S. Schachter), мы столкнулись с испытаниями, типичными для студентов, посвятивших себя традиции экспериментального исследования в социальной психологии. Иными словами, многим из наших основополагающих представлений о человеческом поведении, которые присущи большинству представителей нашей культуры и которые не только не претерпели изменения, но даже упрочились в ходе изучения гуманитарных предметов в первые годы обучения, был брошен дерзкий вызов, во многом определивший очертания всей нашей дальнейшей деятельности. Ниже мы познакомим вас с тем, что представлял собой этот вызов. Это послужит отправной точкой для обсуждения достижений нашей научной дисциплины. Действительно, вся эта книга является ничем иным, как попыткой примирить здравый смысл и обыденный опыт с эмпирическими уроками и открытиями, составляющими ядро социальной психологии. Таким образом, мы постараемся дать обзор важнейших составляющих вклада социальной психологии в научное знание и интеллектуальную культуру, вклада, бросающего вызов обыденным представлениям и служащего их изменению и расширению.

Слабость индивидуальных различий

Рассмотрим следующую сценку: дело происходит на территории студенческого городка; спешащий на свидание Джон видит

в дверях упавшего и просящего о помощи человека. Откликнется ли Джон на его просьбу или пойдет дальше?

Прежде чем ответить на этот вопрос, большинство людей захотели бы побольше узнать о Джоне. Известен ли он своей черствостью и бесчувственностью или, наоборот, добротой и участливостью? Является ли он активным членом местной благотворительной организации или одним из столпов консервативного объединения против посягательств на частную собственность? Корочс говоря, они хотели бы узнать, что за человек Джон и как он вел себя в тех случаях, когда его альтруизм подвергался испытанию? Большинство людей согласились бы с тем, что, только обладая подобной информацией, можно с уверенностью прогнозировать что-либо определенное.

Однако ничего из того, что можно было бы узнать о Джоне, не пригодилось бы, вздумай мы предсказать его дальнейшее поведение в только что описанной ситуации, а та информация, которую большинство обычных людей захотели бы предварительно получить о нем как о личности, представляла бы относительно небольшую ценность. Опыт полувекового развития научных исследований научил нас, что ни в данной, ни в какой-либо другой нестандартной ситуации реакцию конкретных людей нельзя предсказать с какой бы то ни было точностью. По крайней мере этого нельзя сделать, пользуясь информацией о личностных диспозициях этих людей или даже об их поведении в прошлом.

Даже те исследователи, которые более всего заняты оценкой индивидуальных различий между людьми, должны признать крайнюю ограниченность нашей способности предсказывать реакцию конкретных людей в конкретных ситуациях. Максимальная статистическая корреляция, составляющая 0,30, между показателями, характеризующими выраженность тех или иных индивидуальных различий, с одной стороны, и поведением в новой ситуации, подтверждающим либо опровергающим эти показатели, — с другой, лучше всего отражает существование этого «потолка предсказуемости». С такой вероятностью мы можем, например, на основании данных теста на честность судить о том, будут ли те или иные люди жульничать в игре или на экзамене, а на основании тестов на дружелюбие или экстраверсию строить предположение о том, насколько общительными окажутся те же люди в том или ином обществе.

В настоящее время, и об этом мы еще будем говорить, корреляция, равная 0,30, никоим образом не является бессмысленной.

Подобный уровень корреляции может быть весьма важен для многих прогностических целей. Однако значение корреляции, равное 0,30, оставляет неучтенным огромное число вариантов человеческого поведения. Более того, такая корреляция все еще значительно ниже уровня предсказуемости, на который рассчитывают большинство обычных людей, предсказывающих поведение или судящих о личностных качествах окружающих. В довершение всего, значение 0,30 является *максимально достижимым* пределом подобной корреляции. Для большинства же форм поведения в различных сферах жизни психологи не могут получить даже близкую к этой цифре корреляцию. И конечно же, как мы увидим в дальнейшем, ни профессионалы, ни обычные люди, сталкиваясь с необходимостью прогнозировать поведение людей в новой ситуации на основании действий, имевших место в какой-либо ситуации в прошлом, не могут сделать это удовлетворительным образом.

Однако несмотря на подобные свидетельства, большинство людей упорно полагают, что знание о личностных чертах и индивидуальных различиях *может* быть использовано для предсказания поведения людей в новых для них ситуациях. Подобный «диспозиционизм» имеет широкое распространение в нашей культуре. Более того, большинство из нас (будь то ученые или обычные люди), по всей видимости, находят подтверждение этому диспозиционизму в своем каждодневном опыте. Одним из наиболее важных вызовов, на которые приходится отвечать психологам, является необходимость учета этого противоречия между представлениями о фактах повседневного опыта, с одной стороны, и данными эмпирических исследований — с другой. К этому противоречию мы еще не раз будем возвращаться на протяжении данной книги.

Власть ситуаций

Если для ответа на вопрос о том, поможет ли Джон упавшему в дверях человеку, ценность наших знаний о Джоне на удивление невелика, то подробности, характеризующие специфичность данной *ситуации*, могут иметь неоценимое значение. Например, как выглядел тот человек? Производил ли он впечатление больного или пьяницы, или хуже того — трясущегося наркомана? Был ли он одет как типичный респектабельный представитель среднего класса или как благопристойный рабочий, или походил с виду на бездомного бродягу?

Подобные соображения представляются очевидными при первом же упоминании о них, и любой из нас по зрелому размышлению признает их неоспоримую важность. Однако далеко не всякий человек будет принимать в расчет (а еще реже сможет предвидеть) некоторые другие, более тонкие детали ситуации, которые в соответствии с результатами экспериментальных исследований являются важными факторами, влияющими на поведение свидетеля, решающего — вмешаться ему в происходящее или не стоит. Дарли и Бэтсон (Darley & Batson, 1973), ставя людей в ситуацию, подобную описанной нами, выявили некоторые их этих факторов. Они обследовали группу студентов духовной семинарии, готовившихся к произнесению своей первой проповеди. Если испытуемые, боясь опоздать на проповедь, спешили, то помощь оказывали около 10% из них. Напротив, если они не спешили, имея достаточно времени до ее начала, то число приходивших на помощь студентов увеличивалось до 63%!

Социальная психология накопила к настоящему времени обширный запас подобных поучительных историй. Традиционный метод прост. Вы выбираете типичную ситуацию, определяете ситуационную или контекстную переменную, которая (как вы интуитивно или на основании предшествующих исследований можете полагать) в состоянии породить различия в результатах, и начинаете изменять ее параметры. Идеальной будет скорее всего переменная, влияние которой, по вашему мнению, большинство обычных людей и даже ваших коллег не смогут учесть. Разумеется, иногда вы можете допустить ошибку при выборе переменной, и тогда ваши манипуляции не сработают. Но очень часто ситуационная переменная порождает очень значительные различия. Иногда она даже обусловливает почти всю разницу в результатах, а данные о личностных характеристиках и индивидуальных различиях, которые, как считали другие, только и имеют значение, оказываются совершенно бесполезными. Если все это так, то поздравляем вас: вы внесли свой вклад в классику ситуационизма — вклад, призванный стать частью интеллектуального наследия нашей науки. Подобные эмпирические притчи весьма важны, поскольку демонстрируют нам, до какой степени обычные мужчины и женщины склонны заблуждаться насчет оценки того влияния, которое оказывают на них ситуации, равно как и отдельные их аспекты.

Непомерно раздутое представление людей о значимости личностных черт и диспозиций при одновременной неспособности

признать важность ситуационных факторов при их воздействии на поведение получило название «фундаментальной ошибки атрибуции» (Ross, 1977; Nisbett & Ross, 1980; см. также Jones, 1979; Gilbert & Jones, 1986). Вместе со многими другими социальными психологами мы сосредоточили внимание на сборе данных об этом всеобщем заблуждении, пытаясь обнаружить его истоки. Все исследования, описываемые в каждой из глав этой книги, имеют отношение к данному заблуждению. В главе 5 мы сведем воедино научные данные, демонстрирующие его распространенность, и попытаемся объяснить, почему оно имеет место.

Тонкости ситуаций

Однако не все так просто. Оказывается, не все ситуационные факторы являются мощными детерминантами поведения. Ими не являются даже те, которые интуитивно представляются таковыми и обычным людям, и социальным исследователям. В реальности влияние некоторых из этих факторов оказывается на удивление слабым.

Нигде слабость влияния очевидно значимых ситуационных факторов не вызывает такого недоумения, как в исследованиях воздействия различных событий реальной жизни на возникновение важных в социальном отношении последствий. Некоторым из подобных исследований мы должны быть попросту благодарны. Выясняется, например, что в большинстве случаев долговременные последствия пережитого в детстве физического или сексуального насилия относительно незначительны (Widom, 1989). То же касается и долговременных последствий подростковой беременности в жизни молодых женщин (Furstenberg, Brooks-Gunn, Morgan, 1987) и даже долговременного эффекта психологической обработки в лагерях для военнопленных (Schein, 1956). К сожалению, иногда неожиданно слабыми по своему воздействию оказываются и позитивные по характеру события. Например, жизнь обладателей крупных выигрышей в лотерею подвержена влиянию неожиданной удачи в гораздо меньшей степени, чем большинство из нас могли бы предположить. В особенности в сравнении с нашими представлениями о том, как изменилась бы при сходных обстоятельствах наша собственная жизнь (Brickman, Coates & Janoff-Bulman, 1978)!

Еще более отрезвляющий пример слабости воздействия очевидно масштабных и явно позитивных событий дает нам ис-

следование, которое можно было бы назвать прародителем современных социальных экспериментов. Речь идет о Кэмбриджско-Сомервилльском исследовании преступности, описанном Пауэрсом (Powers) и Уитмером (Whitmer) в 1951 г. и продолженном представителями научной династии МакКордов (J. McCord, 1978; J. McCord & W. McCord, 1959; W. McCord & J. McCord, 1959). Объектом этого благородного эксперимента (мы будем обсуждать его более пространно в главе 8, посвященной практическим приложениям социальной психологии) были мальчики, проживавшие в 40-е годы в одном из пригородов Бостона, заселенного преимущественно ирландцами и итальянцами, имевшие низкий социально-экономический статус (как «склонные к преступности», так и вполне «средние»). Некоторые из них были поставлены в условия интенсивного экспериментального воздействия, предпринятого с крайне честолюбивыми намерениями, в ходе которого (приблизительно на протяжении пяти лет) для них организовывались разнообразные программы социальной, психологической и образовательной поддержки. В частности, дважды в месяц к ним домой приходили консультанты, помогавшие решать их личные и семейные проблемы. Испытуемые имели возможность заниматься с репетиторами по предметам школьной программы. Многие из них получали психиатрическую и медицинскую помощь. Мальчикам была значительно облегчена возможность вступления в организацию бойскаутов, в Ассоциацию христианской молодежи, равно как и участия в других социальных программах по месту жительства. Значительное их число получило возможность выезжать в летние лагеря. Однако несмотря на интенсивность этих воздействий и благие намерения их инициаторов, мальчики, поставленные в экспериментальные (или «терапевтические») условия, оказались не менее склонны к правонарушениям, чем представители контрольной группы, не подвергавшиеся «терапевтическому воздействию». Более того, дальнейшие наблюдения, проводившиеся в течение 30 лет после завершения программы, показали, что принимавшие в ней участие испытуемые могли, будучи уже взрослыми, демонстрировать даже слегка худшие результаты (например, в отношении количества серьезных случаев насилия), нежели участники контрольной группы.

Дальнейшие обследования не подвергавшихся «терапии» и не ставших преступниками мальчиков из Кэмбриджско-Сомервилльской группы (Long & Vaillant, 1984) предоставили еще более

неожиданные свидетельства отсутствия влияния данных воздействий, т.е. на сей раз — влияния явно значимых социальных факторов, действовавших в семье. Мальчики были отнесены к четырем различным категориям в зависимости от того, насколько здоровой или нездоровой была их домашняя обстановка. В категорию наиболее неблагополучных вошли семьи с большим количеством серьезных проблем (например, семьи, имеющие склонного к алкоголизму или к физическому насилию отца, мать-шизофреничку, семьи, зависящие от большого числа социальных программ финансовой помощи, и.т.д.). К категории наиболее благополучных были отнесены семьи малоимущих честных тружеников (отцы имели постоянную работу, матери служили домработницами, явные психические отклонения и зависимость семей от программ социальной поддержки отсутствовали). Жизненные достижения принадлежащих к различным категориям мальчиков были затем проанализированы в ходе исследования, предпринятого 40 лет спустя. Рассматривая показатель за показателем (например, финансовый доход, душевное здоровье, факты тюремного заключения, самоубийств и т.п.), исследователи обнаруживали, что семейная ситуация, в которой испытуемые находились в период детства, имела на них крайне незначительное влияние либо не имела его совсем.

О чем же говорит отсутствие сколько-нибудь впечатляющего эффекта? Конечно же, не о том, что ситуационные факторы не играют никакой роли вне пределов лабораторий социальных психологов. Как мы увидим в начале главы 2, многие последствия, имеющие место в реальном мире, в действительности оказываются весьма значительными, начиная с кардинальных личностных изменений, которые претерпевают консервативно настроенные молодые женщины под воздействием крайне либерального окружения (Newcomb, 1943), и кончая хорошо описанным влиянием конкуренции на развитие группового конфликта (Sherif, Harvey, White, Hood & Sherif, 1961). И напротив, ситуационные факторы и манипуляции оказываются иногда неожиданно слабыми или отсутствуют вовсе не только в «реальном» мире. Именно исследования, в которых удается обнаружить заметные влияния этих факторов, попадают в печать, а те исследования, в которых обнаруживаются значительные и неожиданные эффекты, становятся широко известны. Остальные же пылятся в архивах. Жаль, что мы не можем получить хотя бы по доллару с каждого неудавшегося лабораторного эксперимента, разрабо-

танного социальными психологами, пребывавшими в полной уверенности, что исследуемые ими ситуационные эффекты окажутся значительными.

То, что мы узнали из подобных исследований, сводится вкратце к следующему: ситуационные эффекты могут иногда отличаться от тех, которые мы ожидали получить, основываясь на своей интуиции, психологических теориях и даже опираясь на существующую психологическую литературу. Некоторые важные, на наш взгляд, факторы оказываются по своему воздействию неощутимыми. Другие же, почитаемые нами за слабые, в действительности оказывают очень сильное влияние (по крайней мере в определенных контекстах). Акцентирование внимания на «калибровке» масштабности эффекта, производимого ситуационными факторами, является важнейшим принципиальным моментом при подготовке специалистов по социальной психологии, равно как и основной задачей этой книги.

Предсказуемость человеческого поведения

Когда мы, авторы этой книги, сами были студентами, нас убеждали в том, что ограниченность возможностей социальных исследователей в отношении точного предсказания поведения можно отнести на счет относительной молодости социальных наук. Сегодня мы не только больше не разделяем подобных взглядов, но и не собираемся прибегать к ним в целях защиты нашей области исследований. Напротив, мы полагаем, что наша наука не является такой уж незрелой и в нашем распоряжении имеется на самом деле ряд очень важных, установленных и документированных фактов о социальном поведении людей. В то же время мы принимаем за аксиому то, что социальная психология никогда не достигнет такого состояния, чтобы иметь возможность с точностью предсказывать, каким образом поведет себя отдельный (даже очень хорошо нам известный) индивид в отдельно взятой новой ситуации. Естественным следствием этого допущения является вывод, что применение знаний, полученных социальными науками на практике, всегда будет оставаться рискованным делом. Всякий раз, когда мы пробовали что-либо новое (будь то даже новый вариант социального воздействия на жизнь, кажущийся нам, по предварительным соображениям, весьма обоснованным), мы зачастую обнаруживали, что реакция людей была весьма отличной от той, которую мы ожидали.

Далее мы попытаемся обосновать, что корни этой фундаментальной непредсказуемости лежат очень глубоко и, возможно, они сродни истокам сходной непредсказуемости в физике и биологии (Glieck, 1987). Мы еще коснемся темы непредсказуемости ближе к концу данной главы, после чего будем возвращаться к ней неоднократно на протяжении всей книги.

Противоречие между уроками социальной психологии и опытом повседневной жизни

Как мы уже успели увидеть, данные эмпирической социальной психологии зачастую сильно противоречат тому, что нам «известно» из опыта повседневной жизни. Справедливости ради надо сказать, что иногда мы все-таки бываем удивлены поведением окружающих, неожиданными действиями наших детей или друзей, а иногда и общественных деятелей. И все же по большей части мир кажется нам упорядоченным и предсказуемым. Экстраверт Билл приютит у себя компанию, а интроверт Джилл — нет. Аналогичным образом священник Церкви добрых пастырей будет проповедовать благотворительность, а конгрессмен-республиканец из преуспевающего округа штата будет призывать опираться на собственные силы и развивать свободное предпринимательство. Данный в мягкой форме ответ может погасить вспышку гнева. Если послать мальчишку выполнять мужскую работу, то результат будет скорее всего обескураживающим. И когда это действительно необходимо, наши лучшие друзья всегда приходят нам на помощь, как мы от них и ожидаем.

На ранних этапах своей научной деятельности авторы всерьез отрабатывали гипотезу о том, что этот кажущийся порядок является по большей части когнитивной иллюзией. Мы полагали, что люди привержены тому, чтобы видеть вещи такими, какими они их представляют, что они склонны устранять противоречия при помощи объяснений, в частности, воспринимая людей более последовательными, чем они есть на самом деле. И хотя мы продолжаем считать, что подобная тенденциозная обработка информации играет важную роль в восприятии согласованности поведения, однако теперь мы убеждены также в том, что предсказуемость событий повседневной жизни по большей части реальна. В то же время мы считаем, что на многие принципы и интуитивные убеждения, которыми люди пользуют-

ся для объяснения и предсказания поведения, полагаться нельзя. Иными словами, люди часто делают *правильные* предсказания на основе *ошибочных* убеждений и ущербных прогностических стратегий.

Здесь мы позволим себе прибегнуть к аналогии с отношением, существующим между обыденной физикой и научной физикой. Обыденная физика (во многом это то же самое, что Аристотелева или средневековая физика) бесспорно заблуждается в некоторых своих основных исходных положениях (Holland, Hollyoak, Nisbett & Thagard, 1986; McCloskey, 1983). В частности, подобно обыденной психологии, обыденная физика ошибочно сосредоточивается на *свойствах* физического тела, пренебрегая при этом силами и силовыми полями, в которых это тело находится. Более того, важнейшее положение обыденной физики о взаимодействии — интуитивно обоснованное понятие «момент» — представляет собой крайне ошибочное представление о том, что приложенная к телу сила сообщает ему определенное количество энергии, которая затем постепенно рассеивается. Правильное представление (понятие об инерции) заключается в том, что находящееся в покое тело будет пребывать в покое, а движущееся тело будет пребывать в движении, если только к ним не будет приложена некоторая дополнительная сила. Тем не менее обыденная физика прекрасно помогает нам на протяжении жизни. Для мира, где все — и воздух, и земля, и вода — оказывает сопротивление или служит причиной трения, представление об объектах, утрачивающих тем или иным образом свой «момент силы», является вполне приемлемым. И лишь когда мы оказываемся за пределами привычных мест обитания (например, в условиях физической лаборатории или в открытом космосе), обыденная физика может вовлечь нас в чреватую серьезными неприятностями ситуацию.

То же самое справедливо и для социальной психологии. Наши интуитивные представления о людях и принципах, которыми они руководствуются, реагируя на окружающую среду, в целом адекватны большинству задач, решаемых нами на работе и дома. Но когда мы вынуждены понимать, прогнозировать или контролировать поведение людей в контексте, выходящем за пределы нашего обычного опыта (т.е. при встрече с новой культурной реальностью, анализе вновь возникающих социальных проблем или планировании социальных воздействий с целью разреше-

ния данных проблем), этих представлений оказывается явно недостаточно. Всякий раз, когда мы перестаем быть учениками, становясь профессионалами, когда мы торгуемся с уличным продавцом, находясь в 5000 миль от дома, или когда органы местного самоуправления начинают новую кампанию борьбы с наркотиками или помощи бездомным, неадекватность обыденных принципов может проявить себя с наибольшей вероятностью.

Многое, к чему мы хотим обратиться в этой книге, связано с описанием того, чем обыденная социальная психология отличается от научной. Следуя этой задаче, мы определяем в качестве обобщающих представлений, имеющих первостепенное значение для нашей отрасли знания, три принципа, нечто вроде трех китов, служащих основанием для нашего общего начинания.

Первый принцип имеет отношение к силе и тонкому, подчас скрытому характеру ситуационных влияний. Второй — обращает внимание на важность субъективных интерпретаций конкретной ситуации людьми. Третий — говорит о необходимости рассмотрения и индивидуальной психики, и социальной группы в качестве напряженных систем, или «полей», характеризующихся равновесием между побуждающими и сдерживающими силами. Сначала мы вкратце обозначим эти принципы, а затем на протяжении всей книги будем иллюстрировать их практическое применение.

Три кита социальной психологии

Принцип ситуационизма

Обсуждение ситуационизма в социальной психологии необходимо начать со знакомства с творчеством К. Левина (K. Lewin) — эмигранта из Германии, переехавшего в Соединенные Штаты Америки в середине 30-х годов. Сделанный им на протяжении следующего десятилетия научный вклад во многом переопределил сам предмет социальной психологии и вплоть до настоящего времени продолжает оказывать глубокое воздействие на ее главнейшие теоретические и прикладные направления. Левин начал формулировать свои теоретические положения со знакомого всем трюизма о том, что поведение представляет собой функцию личности и ситуации (или, выражаясь его же языком, функцию «жизненного пространства», включающего в себя как самого ин-

дивида, так и существующее в его психике представление об окружающей среде). Несмотря на равнозначность, содержащуюся в левинской формулировке, констатирующей совместное влияние ситуационных и диспозиционных детерминант поведения, экспериментальные исследования (как самого Левина, так и его учеников) посвящены прежде всего влиянию непосредственной социальной ситуации. Предметом особого интереса Левина была способность ситуационных факторов и социальных манипуляций влиять на поведение, которое традиционно принято считать отражением личностных диспозиций и предпочтений.

Например, в 1939 г., во времена, когда призрак нацизма приобрел угрожающие очертания в глазах социальных исследователей, равно как и всего человечества, Левин, Липпит (Lippit) и Уайт (White) провели один наводящий на размышления эксперимент, смысл которого состоял в формировании авторитарного и демократического группового «климата» в клубах для отдыха (созданных Левиным и его коллегами специально для целей данного исследования) путем изменений стилей лидерства. Данная переменная оказалась достаточно эффективной для того, чтобы породить ощутимые различия в отношениях молодых людей — членов клуба друг к другу и к тем, кто наделен властью в большей или в меньшей степени, чем они сами. Как показали Левин и его сотрудники, феномен «поиска козла отпущения», подчинение авторитетам, а временами и открытая враждебность, короче, — весь тот вызывающий беспокойство комплекс реакций, который в целом ассоциируется с известным представлением об «авторитарной личности» (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson & Sanford, 1950), может подавляться или поощряться путем сравнительно кратковременной манипуляции переменными непосредственного окружения человека.

Еще более важной иллюстрацией основанной Левиным традиции стала серия экспериментов, в которой использовалась тогда еще новая техника «группового принятия решений» с целью содействия изменениям в поведении потребителей или в отношении людей к медицинским мероприятиям и производительности труда (например, Bennett, 1955; Coch & French, 1948; Lewin, 1952). Эти исследования, описываемые нами более подробно в главе 8, посвященной прикладным аспектам социальной психологии, способствовали рождению фундаментального открытия Левина, знакомого теперь целым поколениям специалистов по психологии организаций и руководителям «тренин-

говых групп». Дело в том, что при попытке заставить людей изменить привычные для них способы действия, социальное давление со стороны неформальной референтной группы и налагаемые этой группой ограничения представляют собой наиболее мощную силу (сдерживающую изменения или вызывающую их), которая может быть использована для достижения успешных результатов.

Таким образом, основным положением ситуационизма Левина является тезис о том, что социальный контекст пробуждает к жизни мощные силы, стимулирующие или ограничивающие поведение. Левин вполне отдавал себе отчет в том, что эти силы зачастую упускаются из виду обыденной психологией и что их обнаружение должно являться главнейшей задачей научной социальной психологии. К тому же Левин совершенно ясно осознавал, что можно провести указанную нами выше аналогию между заблуждениями обыденной социальной психологии и обыденной физики.

Не менее важной частью ситуационизма Левина является здоровый интерес к внешне незначительным, но в действительности важным деталям ситуации. Сам он часто называл их «канальными факторами», поскольку этот термин отсылал к существованию незначительных, но вместе с тем критически важных фасилитирующих влияний или сдерживающих барьеров. Левин осознавал, что зачастую то или иное поведение вызывается к жизни открытием некоего канала (например, публичным одобрением той или иной последовательности действий или первым решительным шагом в направлении нового поведения) и блокируется иногда в результате перекрывания подобного канала (например, при неспособности в подходящий момент сформулировать определенный план для осуществления конкретных действий).

Один из примеров действия канальных факторов Левина дает нам исследование, проведенное Левенталем, Сингером и Джонсом (Leventhal, Singer & Jones, 1965). В своем эксперименте они имели дело с известной проблемой претворения благих намерений относительно рекомендуемых медицинских мероприятий в конкретные и эффективные действия. Все их испытуемые были студентами старших курсов, с которыми была проведена убедительная беседа о риске заболевания столбняком и важности вакцинации. Далее им было сообщено, куда они могут обратиться за прививкой. Письменное анкетирование показало, что беседа оказала крайне значительное влияние на изменение убеждений и

аттитюдов*, проявленных студентами. Тем не менее только около 3% из них отважились сделать себе инъекцию вакцины. Однако если испытуемым, прослушавшим ту же беседу, давали карту студенческого городка с помеченным на ней зданием медпункта и просили пересмотреть свой недельный график, определив конкретное время для вакцинации и маршрут до медпункта, то количество студентов, сделавших прививку, возрастало до 28%. Отсюда следует, что факта получения соответствующей информации о заболевании и способе его предотвращения и даже факта формирования общего намерения предпринять необходимые шаги, чтобы обезопасить себя, для большинства испытуемых было недостаточно. Очевидно, что для того, чтобы перейти к практическим действиям и добраться до медпункта, им было необходимо иметь также определенный план (а, возможно, даже и карту) или, пользуясь терминологией Левина, готовый «канал», через который намерения могли бы претвориться в действия.

Конечно, с точки зрения вопроса лояльности к медицинским мероприятиям цифра в 28% может вызвать разочарование. Можно заподозрить, что более конкретное приглашение «появиться в четверг в 10 часов утра, поскольку ваш обычный график предполагает, что в это время у вас кончится очередное занятие по химии и появится часовое «окно» перед лекцией по общей психологии, начинающейся в 11 часов», возымело бы большее действие с точки зрения наставления испытуемых на «путь истинный», т.е. в направлении медпункта и противостолбнячных прививок. Похожие результаты дают и многие современные исследования, предметом которых является то, как люди пользуются бесплатными услугами здравоохранения. В ходе подобных исследований знание об аттитюдах и других «интересных» индивидуальных различиях редко помогает предсказать, кто из испытуемых придет в поликлинику или на консультацию, а кто нет. Напротив, гораздо более мощным средством прогнозирования оказывается информация о расстоянии, отделяющем человека от ближайшего медицинского учреждения. В данном

* Английский термин «attitude», обозначающий словесную оценку человеком некоторого предмета или явления, здесь и далее переводится словом «аттитюд» (в литературе встречается и иное написание «аттитьюд»). Распространенный перевод этого термина словами «социальная установка» не вполне адекватен. Выбирая вариант перевода, надо считаться с тем, что в психологии термин «установка» используется для описания совсем иных явлений, а добавление к этому термину слова «социальная» часто противоречит смыслу аттитюдных феноменов. (*Примеч. науч. ред.*)

случае простой канальный фактор вновь превосходит все остальные с точки зрения полезности для предсказания того, кто из рассматриваемых людей в действительности воспользуется медицинскими услугами (Van Dort & Moos, 1976).

Таким образом, принцип канальных факторов является одним из ключевых для понимания того, почему одни ситуационные факторы обладают бóльшим влиянием, чем можно было бы ожидать, а другие — меньшим. Результативность масштабных, на первый взгляд, социальных программ и кампаний, не предусматривающих наличие эффективных каналов в форме ситуационного давления «на входе» или в форме ясно выраженных намерений и планов «на выходе», всегда будет служить поводом к разочарованию. В то же время ситуационные факторы, формирующие подобные каналы «на входе» и «на выходе», зачастую будут приносить ожидаемые результаты.

*Принцип субъективной интерпретации (construal)**

По иронии судьбы следующий фундаментальный принцип социальной психологии подвергает сомнению теоретическую и практическую ценность доктрины ситуационизма. Воздействие любой «объективно» стимулирующей ситуации зависит от личностного и субъективного значения, придаваемого ей человеком. Чтобы успешно *предсказать* поведение определенного человека, мы должны уметь учитывать то, как он сам интерпретирует эту ситуацию, понимает ее как целое. В случаях, когда нашей целью является *контроль* или *изменение* поведения, вопросы субъектив-

* В русском языке существуют понятия, близкие по смыслу термину «construal» — «интерпретация (субъективная)» и «конструирование (реальности)». Вводя в научный оборот термин «construal», авторы книги стремятся описать нечто среднее между «интерпретацией» и «конструированием», а именно процесс, отводящий наблюдателю более активную и решающую роль, чем та, которую он исполняет в процессе интерпретации, но в то же время эта роль не столь значительна, как в процессе конструирования. «Стимул существует все-таки вне наблюдателя, и его свойства ограничивают степени свободы наблюдателя», — разъясняют авторы свою позицию. — «Но в то же время наблюдатель *придает* стимулу *значение*, а не просто это значение *декодирует*. В итоге авторы рекомендовали использовать для перевода термина «construal» слово «интерпретация», подчеркивая при этом, что речь идет об *активной* интерпретации и что это не случайное угадывание, а итог целого ряда когнитивных и мотивационных влияний. Русско-английские соответствия других терминов, используемых в данной книге, см.. *Аронсон Э.* Общественное животное. Введение в социальную психологию/Под ред. В.С. Магуна. М., 1998. (*Прим. науч. ред.*)

ной интерпретации представляются не менее важными. Многие предпринятые с самыми лучшими намерениями и хорошо продуманные социальные программы потерпели крах из-за их истолкования участниками экспериментальных групп (например, акции социальной помощи и благотворительности часто воспринимаются людьми, на которых они направлены, как оскорбительные или стигматизирующие их).

Ситуационизм в социальной психологии, как об этом мы еще будем подробно говорить в главе 3, обладает чертами сходства с ситуационизмом в традиции бихевиоризма. Обе традиции были нетерпимы к присущему обычным людям (и психоаналитикам) стремлению акцентировать внимание на важности индивидуальных различий и уникальности личной истории. В обеих традициях подчеркивалась также значимость ситуации, оказывающей непосредственное влияние на человека. Однако пути социальной психологии и бихевиоризма давным-давно разошлись именно из-за решения проблемы субъективной интерпретации.

Декларируемой целью бихевиоризма было определение объективных стимулов и связей, формирующихся между стимулами и наблюдаемыми реакциями без какой бы то ни было попытки заглянуть внутрь «черного ящика» индивидуальной психики испытуемого. Однако, как весьма точно заметил в беседе с нами Роберт Абельсон (R. Abelson), социальная психология является, пожалуй, единственной областью психологии, которая никогда не сможет по-настоящему подвергнуться «бихевиоризации». Ее наиболее проницательные представители всегда осознавали, что только ситуация, интерпретируемая человеком, является единственным подлинным стимулом. Это означает, что социально-психологическая теория всегда стремилась уделять столько же внимания субъективной интерпретации стимулов и реакций, сколько она уделяет и самим взаимосвязям стимулов и реакций.

Уже в 30-е годы европейские психологи — такие, как Ж. Пиаже (J. Piaget) и Ф.К. Бартлетт (F.C. Bartlett), развернули дискуссию о важности процессов субъективной интерпретации и исследований на эту тему, введя понятие «схема», т.е. «структура знания», суммирующее изначальное знание и накопленный индивидуальный опыт в отношении того или иного класса стимулов и событий. В то же время схема придает всему этому смысл и является основой ожидания, связанного с такими же стимулами и событиями в будущем. Помимо самого Левина, наиболее убежденным сторонником тщательного изучения проблемы

интерпретации человеком ситуации был Соломон Эш (Asch, 1952). В главе 3 мы рассмотрим природу субъективистской ориентации Эша и в особенности то, как он использует ее, интерпретируя результаты собственных исследований и исследований своих современников.

В менее далекие от нас времена социальные психологи вместе со своими коллегами, представителями когнитивной психологии, и специалистами в области искусственного интеллекта сосредоточили свое внимание на том, что можно было бы назвать «инструментами субъективной интерпретации». Дискуссии по поводу когнитивных структур (схем, сценариев, моделей, социальных представлений) и стратегий («эвристик» суждения, негласных правил разговора) и их роли в осмыслении людьми наблюдаемых событий стали еще более частым явлением. Авторы этой книги также внесли свой вклад в разработку данного направления, написав в 1980 г. книгу, которая представляла собой по большей части описание инструментов субъективной интерпретации, используемых обычными людьми, и их несовершенств при решении различных интеллектуальных задач.

В этой книге мы вновь уделим внимание влиянию субъективной интерпретации на поведение и его механизмам. Но все же установление факта наличия субъективной интерпретации или демонстрация того, что с ее помощью можно определять реакции людей на окружающую среду, не является нашей первостепенной задачей. Мы хотим лишь показать, что обычные люди постоянно недооценивают определяющее влияние субъективной интерпретации на поведение, что выражается в глубоких личностных и социальных последствиях. Мы хотим, в частности, показать, что в отношении субъективной интерпретации среди людей бытует три различных, но взаимосвязанных заблуждения.

Первым из этих заблуждений является неспособность признать, что понимание индивидом внешних стимулов является в большей степени результатом активного и конструктивного психического процесса, чем пассивного принятия и регистрирования некоей внешней реальности. В связи с этим вспоминается один старый анекдот о трех бейсбольных арбитрах, обсуждающих свою работу. Первый говорит: «Я зову их тем, кем они мне кажутся». Второй говорит: «Я зову их тем, кто они есть». И третий арбитр говорит: «Да они — ничто, пока я их как-нибудь не назову». Мы утверждаем, что, подобно второму арбитру, большинство людей — философские реалисты, едва ли способные уви-

деть, насколько много привносят в их суждения их же собственные когнитивные процессы. Проникновение в интерпретационную природу суждения, свойственное первому арбитру, встречается редко, не говоря уже о крайнем субъективизме третьего.

Второе заблуждение — это неспособность осознать внутренне присущую субъективной интерпретации изменчивость. То, каким образом два разных человека (или даже один и тот же человек) будут интерпретировать одну и ту же ситуацию, можно предсказать только очень приблизительно, и такое предсказание всегда будет в достаточной степени неточным. Именно потому что люди не осознают, насколько иначе могут оценивать ту или иную ситуацию другие, они склонны быть чересчур уверенными в своем предсказании их поведения. Люди могут проявлять излишнюю уверенность и в предсказании своего собственного поведения, если его контекст необычен или неопределенен. Мы утверждаем, что люди способны прогнозировать поведение с обоснованной уверенностью лишь тогда, когда их собственная интерпретация безупречно точна и одновременно вполне совпадает с интерпретацией, имеющейся у человека, чье поведение рассматривается.

Третье заблуждение касается причинных атрибуций поведения. Дело в том, что люди оказываются неспособны осознать степень, с которой наблюдаемые действия и результаты (в особенности неожиданные или нетипичные) могут служить отражением не личностных диспозиций действующего субъекта, а, скорее, объективных факторов ситуации, с которыми он сталкивается, и его субъективной интерпретации этих факторов. В сущности, люди могут очень быстро заново «вычислить» человека (т.е. понять, что он или она в каком-то отношении отличаются от остальных), но при этом весьма медленно «пересчитывают», или интерпретируют заново ситуацию (т.е. признают, что их первоначальное видение ситуации неполно или ошибочно либо по крайней мере оно значительно отличается от видения этой ситуации, которого придерживается находящийся в ней человек). Узнав о том, что библиотекарша Джейн бросила свою работу и дом ради вакансии в туристическом агентстве где-то у черта на куличках, мы слишком поспешно заключим, что она оказалась гораздо большей авантюристкой, чем мы думали о ней раньше. И гораздо менее мы будем склонны предположить, что новая работа оказалась гораздо интереснее прежней или что некоторые дополнительные, но скрытые ограничения, связанные с работой библиотекаря, имели в

глазах Джейн вес, гораздо больший, чем мы могли бы предположить. Большая часть наших исследований в последнее время была посвящена документальному подтверждению этих трех заблуждений и развитию вытекающих из них следствий. Эти исследования представлены нами в главе 3, посвященной субъективной интерпретации, и в главе 5, посвященной обыденной теории личности.

Представление о напряженных системах

Третьим главнейшим вкладом социальной психологии и последним из трех концептуальных «китов», на которых покоится наша наука, является положение о том, что индивидуальная психика, а также коллективные образования (от неформальных социальных групп до целых наций) должны рассматриваться как системы, пребывающие в состоянии напряжения. Анализ любой отдельной стимулирующей ситуации должен начинаться с признания, во-первых, того, что «поведение должно выводиться из всего количества одновременно сосуществующих фактов», а во-вторых, того, что «эти одновременно сосуществующие факты имеют характер силового поля постольку, поскольку состояние каждой части данного поля зависит от любой другой его части» (Lewin, 1951. С. 25). Существование простых механических закономерностей, соотносящих отдельные стимулы с конкретными реакциями, попросту невозможно, если учесть, что и те, и другие встроены в динамический контекст, видоизменяющий и ограничивающий действие этих закономерностей.

> «...такие феномены, как производительность труда на фабрике, представляют собой результат действия множества сил. Некоторые силы подкрепляют друг друга, а некоторые противостоят друг другу. Некоторые являются движущими, а некоторые — сдерживающими силами. Подобно скорости течения реки, поведение группы людей зависит от того уровня (например, от той скорости работы), на котором противоборствующие силы достигают состояния равновесия. Если говорить об определенном культурном паттерне... необходимо иметь в виду, что совокупность этих сил остается постоянной на протяжении какого-то периода или, по крайней мере, что установившееся между ними равновесие находится на постоянном уровне в течение этого времени» (Lewin, 1951. С. 173).

Существует три важнейших следствия приложения понятия «напряженная система». *Первое* из них состоит в том, что *анализ*

сдерживающих факторов может быть так же важен для понимания и прогнозирования эффекта, полученного от впервые используемого в ситуации стимула, как и анализ самого этого стимула. Эффект от внедрения новой формы материального поощрения производительности труда на фабрике зависит от баланса сил, поддерживающих производительность на текущем уровне. В случае, если существует групповая норма, осуждающая перепроизводство или «погоню за показателями», то эффект от внедрения этого стимула может оказаться незначительным, если не обратным.

Динамическое противоборство противостоящих друг другу сил было прекрасно отражено Вольфгангом Кёлером (W. Koehler) в его концепции «квазистационарного равновесия», суть которой состояла в том, что некоторые процессы (или уровни, на которых они протекают), подобные скорости реки у Левина или производительности труда на фабрике, колеблются в границах, заданных определенными сдерживающими и побуждающими силами. Эти уровни могут легко смещаться вверх и вниз в определенных, сравнительно узких пределах. Выйти за эти пределы им уже гораздо труднее, а преодолеть более широкие границы — практически невозможно. Далее полагалось, что изменения в системе могут быть осуществлены двумя разными способами, чреватыми крайне отличными друг от друга последствиями. Можно добавлять или развивать побуждающие силы (увеличивая тем самым напряженность в системе, так как влияние соответствующих сдерживающих сил также будет возрастать) либо устранять (или ослаблять) сдерживающие силы, препятствующие желаемым изменениям (уменьшая, таким образом, напряжение). Так, в приведенном выше примере изменение групповых норм в отношении «погони за показателями» может оказаться более эффективным, чем обещание еще более значительных материальных поощрений.

Второе важное следствие является оборотной стороной предыдущего. Дело в том, что, находясь на пороге изменений, системы иногда пребывают в *неустойчивом равновесии.* Мы можем вернуться к аналогии с рекой, обратившись к некоторым интересным фактам из истории заселения бассейна реки Миссисипи. На протяжении последних нескольких сот миль перед впадением в Мексиканский залив река протекает в основном по руслу, для изменения которого требуется событие, по меньшей мере, катастрофического масштаба. Но направление ее течения на

отдельных участках может резко меняться в результате вполне заурядных, незначительных событий. Представьте себе, что человек с лопатой, принявшись за работу в нужном месте, прорывает небольшую канавку, постепенно делая ее все шире и шире до тех пор, пока река не потечет по новому руслу и ее старый изгиб не сгладится. (В XIX в. эта возможность всегда принималась в расчет владельцами примыкавших к берегам реки земельных участков, которые зачастую нанимали специальных людей с приказом стрелять без предупреждения в каждого, кто будет застигнут выше по течению с орудиями для земляных работ.)

Аналогия между течением реки и процессами, являющимися предметом как социальной психологии, так и психологии личности, представляется вполне ясной. Квазистационарное равновесие с трудом поддается изменению именно по причине баланса противостоящих друг другу сил, которые поддерживают статус кво (и в определенном смысле постоянно устанавливают его заново). Вместе с тем внедрение в систему или замена в ней незначительных на первый взгляд сил, не чреватая, как это может показаться, последствиями, выливается иногда в крайне драматические и масштабные изменения.

Таким образом, *третье* следствие приложения понятия «напряженные системы» возникает в результате объединения первых двух. Подобно принципу субъективной интерпретации, принцип напряженных систем помогает нам понять, почему кажущиеся масштабными манипуляции с ситуациями не дают иногда значительного эффекта, в то время как внешне менее масштабные манипуляции иногда бывают весьма эффективны. Масштабные манипуляции могут оказаться бессильны перед лицом еще более масштабных сдерживающих факторов или даже увеличивать силу сопротивления последних. В противоположность этому менее масштабные манипуляции могут использовать факт ненадежного равновесия либо важный канальный фактор, вызывая сдвиги в системе скорее посредством изменения *направления* силовых воздействий, чем посредством грубой силы.

Мы могли бы проиллюстрировать вышеприведенные замечания, обратившись к удивительным событиям в странах восточного блока, происходящим в момент написания этой книги. В течение 40 лет, начиная с окончания второй мировой войны и приблизительно до 1985 г., уровень большинства внутренних процессов в этих странах, равно как и уровень их внешних сно-

шений, удерживался в пределах, которые кажутся нам сейчас крайне ограниченными. Временами там имело место чрезвычайно жесткое подавление инакомыслия, за которым следовали незначительные послабления. Временами в этих странах могла проявляться определенная терпимость к предпринимательской деятельности, иногда же она почти отсутствовала. Колебания оттепели и заморозков в отношениях этих стран с государствами Запада в период холодной войны составляли такую величину, которая может быть теперь оценена в пределах одного градуса по Цельсию. Подобные незначительные колебания в развитии социальных процессов могут быть хорошо объяснены в терминах квазистационарного равновесия. Побуждающие факторы постоянно наталкивались там на равные по силе сдерживающие факторы. Соответственно изменения протекания различных процессов искусственно поддерживались на невысоком уровне.

Однако, как показали события последних лет, несмотря на то что эти системы пребывали в равновесии, в действительности они характеризовались очень высоким уровнем внутреннего напряжения. Присутствовавшие в них как побуждающие, так и сдерживающие силы обладали огромным потенциалом. Соответственно, когда произошло открытие *каналов воздействия*, изменения начали происходить с захватывающей дух быстротой, и в настоящий момент уже ясно, что для людей, рожденных в первые восемь десятилетий нашего века, внешний облик мира окажется в скором времени неузнаваемым.

Данные события также обязывают нас критически оценить нашу способность к прогнозированию происходящего в мире, представляющем собой совокупность напряженных систем. Если бы кто-нибудь на Западе, скажем, в 1984 г. предсказал, что политическая и экономическая система Советского Союза может измениться в результате либеральной революции сверху, за которой вскоре последует конец партийного правления во всех, по существу, странах восточного блока, то этот человек скорее всего был бы объявлен чудаком или мечтателем. Для всех разумных аналитиков было очевидно, что если от стран восточного блока и можно было ожидать движения к переменам, то скорее всего оно было бы подобно едва заметному движению ледника. И в самом деле, четыре послевоенных десятилетия должны были бы послужить вполне адекватным доказательством этой мысли для любого человека, готового проявить сколько-нибудь критическое отношение к происходящему!

Леон Фестингер (L. Festinger) был социальным психологом, достигшим наиболее впечатляющих результатов в применении на практике концепции напряженных систем (Festinger, 1954; Festinger, Schachter, Back, 1950). Он понимал, что индивидуальные человеческие аттитюды могут быть наилучшим образом поняты как существующие в состоянии напряженности по отношению к аттитюдам участников конкретной группы, к которой принадлежит тот или иной человек. Люди не любят пребывать в состоянии несогласия с ближними. Когда же они обнаруживают, что именно это фактически происходит, в действие вступают три процесса, восстанавливающих равновесие: попытки изменить мнение других с целью привести его в соответствие со своим собственным мнением, повышение восприимчивости к аналогичным (направленным на изменение аттитюдов) действиям других людей и, наконец, склонность к отвержению отдельных участников группы в соответствии с мерой их нежелания продвигаться в направлении основной тенденции формирования группового мнения. Имея в виду действие этих процессов, Фестингер вывел множество интересных социальных феноменов, к обсуждению которых мы перейдем в следующей главе.

Аттитюды, существующие в голове индивида, Фестингер также рассматривал как пребывающие в состоянии напряженности. Некоторые из них подкрепляют друг друга, а некоторые противоречат друг другу. Противоречивые аттитюды пребывают в состоянии напряженности, которое получило название «когнитивный диссонанс» и которое нуждается в разрешении. Аттитюды должны изменяться один за другим до тех пор, пока состояние равновесия не будет восстановлено (см. Festinger, 1957; Aronson, 1969).

Представление о напряженных системах применялось Фестингером наиболее впечатляющим образом в случаях, когда двумя конфликтующими друг с другом когнитивными элементами являлись аттитюд и отражение соответствующего поведения. Такое случается, когда человек совершает нечто, не продиктованное ни его собственными установками, ни каким-либо внешним мотивом — таким, например, как ожидание вознаграждения. Фестингер показал, что в подобной ситуации от людей можно ожидать подстраивания собственных убеждений под поведение. Так, если кто-то вынужден произнести речь, не отражающую убеждений, исповедуемых им до этого, и при этом он не получает за это деньги (или получает, но немного), то существующие

у такого оратора внутренние установки смещаются в направлении требуемой от него позиции. Однако на пути данного процесса возникает непреодолимое препятствие, если за произнесение речи оратору выплачивается существенная сумма денег. В этом случае произнесение неискренней речи вполне согласуется с получаемой за это платой и человек готов признать отсутствие связи между своими прежними убеждениями и тем, что он вынужден был сказать.

Анализ феномена изменения аттитюдов и когнитивного диссонанса, предпринятый приверженцами одноименной теории, заострил всеобщее внимание на том, что представляет собой, возможно, наиболее важный вклад социальной психологии в исследование мотивации, а именно на значении воспринимаемой личной ответственности и личного выбора (Calder, Ross & Insko, 1973; de Charms, 1968; Linder, Cooper & Jones, 1967). Когда люди убеждены в том, что они свободно избрали свой способ поведения как средство непосредственного выражения собственных целей и аттитюдов, социальные процессы развиваются совсем по-иному, чем в том случае, когда люди считают, что их насильно заставили вести себя подобным образом или когда их действия контролируются внешними вознаграждениями. Люди, которым платят за произнесение речи, думают о своем поведении как о не имеющем отношения к их убеждениям, и эти убеждения остаются при этом неизменными. Те же, кто не получает за это деньги, считают подобный способ поведения избранным свободно и поэтому чувствуют себя вынужденными привести свои взгляды в соответствие с ним. Рабочие, получающие указания выполнять определенные задания в установленном порядке, работают зачастую как низкопроизводительные автоматы и угрюмо «вкалывающие» повременщики. Но если тех же самых рабочих попросить организовать свою работу самостоятельно, они начинают действовать как свободные профессионалы, вносящие собственный вклад в успех общего предприятия.

Хотя представлению о напряженных системах не будет посвящено отдельной главы, однако мы будем постоянно возвращаться к нему в главе 2 в ходе обсуждения феномена власти ситуации, в главе 6 при обосновании предсказуемости социального мира, в главе 7, анализируя взаимодействие культуры и личности и пытаясь понять условия культурных изменений, а также в главе 8, анализируя участь успешных и безуспешных социальных программ.

Предсказуемость и недетерминированность

Все три фундаментальных принципа социальной психологии, рассмотренные выше, самым непосредственным образом отсылают к вопросу о предсказании поведения, в частности к вопросу о *высших* уровнях предсказуемости, которых могут достичь ученые, а также о *типичных* уровнях предсказуемости, присущих обычным людям в их повседневной социальной практике. В рамках данной книги нас, безусловно, будут волновать пути, которыми следуют и ученые, и обычные люди, прогнозируя человеческое поведение, а также существование пределов и способов повышения эффективности предсказания. Давайте же попытаемся предвосхитить наше дальнейшее обсуждение этих двух интересующих нас типов прогнозирования.

Прогнозирование поведения специалистами в области социальных наук

Думается, что в области прогнозирования поведения людей ученые до сих пор преследовали нереалистичные цели. Мы можем так никогда и не научиться предсказывать, как конкретные индивиды будут реагировать на новые для них ситуации (основываясь как на личностных оценках, так и на объективном описании ситуации). Мы можем также никогда не научиться предсказывать, как будут реагировать на эту новизну люди в целом или отдельные группы людей, поскольку ситуации и их интерпретации в высшей степени многосложны. Одним из практических следствий данного затруднения (об этом более подробно речь идет в главе 8) является то, что способы реформирования общества должны, как правило, проверяться на моделях меньшего масштаба. Это справедливо и для случаев, когда используемый способ уже доказал свою эффективность в сходном, на первый взгляд, контексте. Матрица ситуационных сил и ограничений и то, как люди их интерпретируют, может обладать едва уловимыми отличиями от известных образцов, что далеко не всегда предусматривается теми, кто планирует и осуществляет социальные программы.

Мы не чувствуем вины за наличие пределов предсказуемости, равно как и не разочаровываемся по поводу практических следствий их существования. Это не означает, что мы не в состоянии эффективно осуществлять воздействия с целью улучшения

условий жизни отдельных людей, социальных групп и общества в целом. Данные ограничения лишь указывают на то, что существуют пределы наших возможностей и нужно немного поразмыслить, используя наилучшие гипотезы из тех, которые существуют в нашей науке, а также результаты ряда тщательно проведенных пилотажных исследований, прежде чем мы реализуем эти возможности.

Другая причина, по которой мы спокойно относимся к вопросу о существовании ограничений, состоит в том, что положение, сложившееся в социальных науках, не отличается фундаментально от того, которое мы имеем в естественных науках. Уже давно признано, что законы физики не позволяют нам с большой уверенностью предсказать, когда тот или иной лист упадет с дерева. И лишь не так давно физики начали осознавать пределы предсказуемости, существующие для самого широкого круга систем — таких, например, как экологические или метеорологические. Хотя некоторые эффекты и здесь весьма ясны и отличаются высокой степенью предсказуемости, однако другие эффекты в высшей степени нестабильны.

Для описания незначительных по величине и непредсказуемых возмущений, могущих иметь впечатляющие последствия, был введен специальный термин «эффект бабочки» (Gleick, 1987). Это причудливое название отсылает к замечанию некоего метеоролога о том, что бабочка, машущая крыльями в Пекине, может при определенных обстоятельствах повлиять на погоду, установившуюся на среднем западе США несколькими днями позже. Вследствие крайней чувствительности атмосферных условий к локальным возмущениям в настоящее время невозможно осуществить долговременное прогнозирование погоды, и даже, согласно некоторым ученым, этого нельзя будет сделать никогда. Аналогичное замечание может быть адресовано и экологам. Иногда разведение жуков, поедающих личинки, производит желаемый эффект, и все вредные насекомые, от которых намеревались избавиться, бывают уничтожены. Иногда выпущенные жуки немедленно истребляются хищниками и исчезают как вид в пределах данного ареала. Иногда же они сами начинают представлять еще большую угрозу, чем те вредные насекомые, которых они должны были вытеснить в соответствии с первоначальным планом.

И вновь возникает совершенно конкретный вопрос: можно ли с точностью предсказывать подобные эффекты, имея дело со сложными, интерактивными, нелинейными системами? Но за

выявление и описание источников такой имманентной непредсказуемости в естественных науках, равно как и в науках о поведении, едва ли надо оправдываться. Оно представляет собой серьезный интеллектуальный вклад, имеющий далеко идущие теоретические и практические следствия.

Прогнозирование поведения обычными людьми

Следствия основополагающих принципов социальной психологии представляют для нас гораздо больший интерес при прогнозировании поведения обычными людьми, чем при прогнозировании поведения социальными исследователями. Мы хотели бы показать, что по причинам, понятным с точки зрения выдвинутых нами трех важнейших принципов, предсказание поведения обычными людьми часто бывает одновременно и ошибочным, и сделанным чересчур уверенно.

Начать следовало бы с того, что люди склонны преувеличивать прогностический потенциал индивидуальных различий, а также ту роль, которую играют эти различия, побуждая человека к тому или иному типу поведения. Некоторые из причин этого преувеличения относятся, по сути, к восприятию. Единообразие внешнего вида и манеры поведения Ральфа (например, его уверенная поза, глубокий тембр голоса, прямой взгляд и привычка сжимать кулак в подкрепление своих слов) могут заслонить от нас явное отсутствие реальной согласованности в том, насколько он бывает зависим или агрессивен в различных жизненных ситуациях. Другие причины имеют более когнитивный оттенок. Несогласующиеся данные обычно ассимилируются таким образом, что у человека возникает иллюзия согласованности поведения рассматриваемого субъекта с тем, как он вел себя в прошлом. Наше первое впечатление от Эллен как от дружелюбного человека заставляет нас воспринимать ее саркастический ответ на сделанное шепотом замечание Билла как шутку или как оправданную реакцию на сказанное либо, возможно, как результат психического давления, которому она подвергалась на работе. Но мы ни в коем случае не будем сомневаться в справедливости нашего более раннего впечатления, предположив, что Эллен попросту непостоянна в своем дружелюбии.

Помимо обсуждения подобных причин иллюзорной согласованности, мы постоянно будем делать акцент на том, насколько изменчивость способов интерпретации конкретных ситуаций от-

дельными людьми и связанная с этим затрудненность прогнозирования таких интерпретаций поневоле сужают рамки наблюдаемой кросс-ситуативной согласованности поведения, которая в принципе *могла бы* быть продемонстрирована. Дружелюбие либо его отсутствие у Элен будет зависеть в отдельных социальных ситуациях от того, как она сама будет идентифицировать эти ситуации и разрешать вопрос о смысле обращенного к ней поведения.

В то же время мы будем утверждать, что люди на самом деле проявляют в своем поведении такую ощутимую предсказуемость, которую сторонние наблюдатели могут воспринимать и использовать в своих повседневных взаимоотношениях. Очевидный конфликт между выводами формальных исследований и данными повседневного опыта проистекает, как мы полагаем, из того, что ученые делают ставку на исследовательские стратегии, созданные с целью отделить то, что привнесено в поведение личностью, от того, что обусловлено в нем ситуацией, последовательно помещая одну и ту же группу индивидов в фиксированное количество ситуаций. Несмотря на то что данная стратегия обладает несколькими неоспоримыми преимуществами для теоретиков, она может привести нас к игнорированию некоторых важных моментов повседневной жизни. На первом месте среди них находится тот факт, что в повседневном социальном опыте характеристики конкретных людей и ситуаций, с которыми они сталкиваются, обычно смешиваются, причем таким образом, что это способствует формированию впечатления согласованности поведения, на которое мы и полагаемся в своих социальных взаимодействиях. Часто люди сами выбирают ситуации, в которых оказываются. Вместе с тем подбор людей для тех или иных ситуаций производится на основании имеющихся или предполагаемых у них способностей и диспозиций. Таким образом, священники и преступники редко оказываются в идентичных или равноценных ситуациях, где к ним предъявлялись бы одинаковые требования. Преимущественно они сами или с чужой помощью попадают в ситуации, которые вынуждают их видеть, действовать, чувствовать и думать в соответствии с собственными диспозициями: священники ведут себя так, как подобает священникам, а преступники — как свойственно преступникам.

Предметом нашего рассмотрения будут также теоретические следствия одного известного явления, суть которого состоит в том, что люди временами чувствуют себя *обязанными* или даже призванными поступать в соответствии с тем, чего ожидают от

них другие. Возможно, причиной этого являются играемые ими социальные роли, принятые в реальном мире поощрения и наказания (которые ожидают тех, кто с почтением относится к подобным ролям или пренебрегает ими), обещания, даваемые другим или даже требования, предъявляемые к себе. Так или иначе «сухим остатком» всех этих влияний оказывается то, что мы правы в нашем ожидании предсказуемости от социального мира, населенного людьми, поступающими согласованно или хотя бы связно. Более того, вышесказанное особенно справедливо для тех сфер жизни, которые заботят нас более всего и в которых мы обладаем наибольшим опытом.

Наконец, необходимо заметить, что случаи как согласованности поведения, так и кажущейся его несогласованности могут иногда являться отражением индивидуальных различий в процессах субъективной интерпретации, привносимых людьми в их представления о социальном окружении. Здесь мы следуем направлению в теории личности, берущему начало от Фрейда, получившему развитие у Джорджа Келли (George Kelly, 1955) и нашедшему современное воплощение в работах Мишела (Mischel, 1973), Маркус (Markus, 1977; Markus, Smith & Moreland, 1985), а также Кантор и Кильстрёма (Cantor & Kihlstrom, 1987). Все вышеперечисленные теоретики утверждали, что ключ к более продуктивной концепции индивидуальных различий следует искать в устойчивых мотивационных доминантах и когнитивных схемах, направляющих внимание, интерпретацию, а также формулирование планов и целей. Важным следствием данного утверждения является то, что согласованность поведения там, где она все-таки существует, может не улавливаться при измерении традиционных личностных черт. Иными словами, люди могут вести себя отличным от других согласованным образом вовсе не по причине их устойчивой предрасположенности быть дружелюбными, зависимыми, агрессивными и далее в этом роде. Скорее их согласованность может возникать благодаря тому, что они преследуют согласованные цели и используют согласованные друг с другом стратегии, базирующиеся на столь же согласованных способах интерпретации окружающей социальной действительности (ср. Cantor & Kihlstrom, 1987).

Короче говоря, наш обобщающий тезис (более подробно развиваемый в главе 6) состоит в том, что некоторые из наиболее фундаментальных убеждений обычных людей о согласованности поведения и его предсказуемости *подкрепляются повседневным опы-*

том. И это невзирая на то, что истоки подобной согласованности могут пониматься людьми ошибочно. Таким образом, несмотря на легко демонстрируемые заблуждения и тенденциозность, свойственные предсказанию поведения обычными людьми, мир, предстающий перед ними ежедневно, является в разумных пределах предсказуемым. Подобно обыденной физике, обыденная психология позволяет получить в целом вполне приемлемый результат, используя крайне ошибочные принципы. Если же подобные принципы все же не срабатывают, то это происходит в основном по причинам, которые могут быть поняты (а иногда и предвосхищены), исходя из более глубоких положений нашей области знания.

Проблема масштабности эффекта

В ходе предшествующих рассуждений мы предполагали, что некоторые эффекты явно велики, а некоторые явно незначительны по своему масштабу и что уровень предсказуемости в одних случаях очевидно высок, а в других — низок.

Напомним также, что мы убеждены в том, что исследование власти социальной ситуации над поведением стало одним из наиболее важных *достижений* социальной психологии, тогда как неспособность доказать наличие аналогичной власти у классических личностных черт или диспозиционных различий между индивидами явилась одной из величайших *неудач* психологии личности. Из данного утверждения неявным образом следует, что соответствующие эффекты влияния ситуации представляются в некотором очевидном смысле значительными, а эффекты влияния личностных качеств представляются в столь же очевидном смысле незначительными. Было бы полезно сразу же изложить некоторые наши первоначальные соображения о том, каким образом можно измерить или хотя бы просто более определенно судить о масштабности эффекта. Этот вопрос оказывается неожиданно трудным и противоречивым, но поскольку он является фундаментальным с точки зрения задач данной книги, то мы приложим все усилия, чтобы пролить на него немного света.

Начнем с замечания о том, что эффект может быть значительным или незначительным лишь по отношению к чему-либо. Для наших целей будет достаточно прибегнуть к трем определениям критериев относительной масштабности эффекта: статистическому, прагматическому и основанному на ожиданиях.

Статистический критерий масштабности

Рассматривая статистический критерий, необходимо начать с замечания, что масштабность эффекта имеет очень мало общего со статистической значимостью. Эффект почти любого масштаба может быть представлен как статистически значимый (т.е. проявляющийся неслучайным образом) просто путем сбора информации о достаточно большом количестве наблюдений. Один из авторов этой книги, обучаясь в аспирантуре, имел особенно убедительный повод осознать это, когда, развернув компьютерную распечатку статистического анализа данных, собранных со всей страны, и отыскав строку с зависимостью, которая его особенно интересовала, обнаружил статистически значимую корреляцию на считавшемся достаточным уровне 0,05, что заставило его запрыгать от радости. Глядя на это, один из его коллег вынужден был заметить, что корреляция, вызвавшая у него столь бурный восторг, составляла около 0,04 — уровень зависимости, весьма близкий к нулю. Подобная заурядная корреляция оказалась значимой лишь потому, что опросом было охвачено более тысячи респондентов. Таким образом, автор оказался прав в своем прогнозе: зависимость действительно имела место, но была настолько слабой, что не могла иметь никакого теоретического или практического значения.

Гораздо более разумное для определения масштабности экспериментальных эффектов соображение высказал Коэн (Cohen, 1965, 1977), предложивший судить о них в зависимости от изменчивости рассматриваемых переменных. Согласно критерию Коэна, разница между двумя средними величинами, соответствующая четверти стандартного отклонения в распределении соответствующего показателя, должна рассматриваться как малая; разница, соответствующая половине стандартного отклонения — как умеренная; и, наконец, разница, соответствующая целому стандартному отклонению, должна расцениваться как большая. Это и подобные ему статистические определения оценивают масштаб эффекта в зависимости от всех неучтенных, так называемых «случайных», детерминант изменчивости или, иными словами, в зависимости от «уровня помех». Данное определение ловко устраняет, а по сути игнорирует все соображения о природе рассматриваемой переменной и используемых единиц измерения. В этом (как станет ясно из обсуждения двух оставшихся критериев) заключается как его основное достоинство, так и его главнейший недостаток.

Прагматический критерий масштабности

Наиболее содержательным возражением против простого статистического определения, основанного на стандартном отклонении, является то, что во многих случаях нас нимало не заботят те эффекты, которые в соответствии с данным определением можно было бы квалифицировать как «большие». И наоборот, иногда мы придаем огромное значение эффектам, оцениваемым с этой точки зрения как «незначительные». Представьте себе, например, что вы узнали о некоем новом экзотическом лекарстве, способном продлить жизнь людям, страдающим от лихорадки Смидли, на срок, соответствующий 1,5 стандартного отклонения. Сначала это может вас заинтересовать, но затем вы выясните, что лихорадка Смидли представляет собой заразное тропическое заболевание, в результате которого не получившие помощь люди умирают в среднем через 40 часов после заражения при стандартном отклонении в четыре часа. Это означает, что данное лекарство может продлить жизнь в среднем еще на шесть часов. Если вдобавок вы узнаете, что стоимость одной дозы лекарства составляет 10 000 долларов, то ваш интерес, который вы уже и без того частично утратили, скорее всего и вовсе улетучится. (Вместе с тем некоторые исследователи-медики, пытающиеся разгадать тайну этого или родственных ему заболеваний, могут необычайно обрадоваться, узнав о столь незначительном с клинической точки зрения улучшении, поскольку оно может дать им ключ к действительно выдающимся открытиям и способствовать продвижению в исследованиях.)

Теперь представьте себе противоположную ситуацию с политиком, вовлеченным в предвыборную борьбу с примерно равным по силе кандидатом. Этот политик может стремиться потратить впечатляющую сумму денег на рекламу или на разработку стратегии предвыборной кампании, которые изменили бы долю полученных им (или ею) голосов менее чем на одну десятую часть стандартного отклонения [т.е. менее чем на 0,05 общего числа поданных голосов, в соответствии с общепринятой формулой, где стандартное отклонение доли полученных голосов (p) равняется квадратному корню из выражения $p(1-p)$ или, иными словами, квадратному корню из произведения $0{,}5\times0{,}5$*]. Боль-

* На всякий случай поясним, что $p = 0{,}5$, поскольку кандидаты примерно равны и ожидается, что каждый получит половину голосов. (*Примеч. науч. ред.*)

шинство экспертов-политологов согласились бы, что эффект от любой рекламы или стратегии, способный в подобного рода борьбе вызвать изменение числа голосов на «пять пунктов», следует признать «большим». (Его хватило бы, в частности, чтобы изменить результаты примерно половины президентских выборов, проводившихся в Америке на протяжении XX столетия.) Аналогичным образом, как мы будем более подробно говорить об этом в главе 4, не требующий больших затрат тест личностных качеств, с помощью которого можно предсказать «всего лишь» 10% вариации некоторого важного результата, окажется весьма ценным и «рентабельным» применительно ко многим известным нам диагностическим и прогностическим задачам, например для отбора людей, имеющих экстремальные значения какого-либо параметра личности (см. Abelson, 1985).

Приведенные выше примеры показывают, что наши суждения о том, является ли эффект значительным или нет, почти неизбежно подвержены влиянию утилитарных соображений. Эффект может быть значительным или незначительным в зависимости от характера препятствий, стоящих на пути выполнения той или иной работы, а также в зависимости от важности самой этой работы, т.е. он может быть значителен или незначителен с точки зрения его достаточности для достижения определенных целей с учетом того, насколько большое значение мы придаем этим целям.

Критерий масштабности, основанный на ожиданиях

Наконец (что, возможно, наиболее важно для наших целей) эффект может рассматриваться как большой или малый в зависимости от того, каким мы его ожидаем увидеть. Это может быть названо критерием, основанным на ожиданиях, поскольку он подразумевает изменение наших исходных убеждений (или Байесовых «первоначальных параметров») по отношению к некоторому результату или событию. Согласно этому критерию, эффект является большим, если вынуждает нас существенно пересмотреть свои ожидания вместе с лежащими в их основе теориями, и малым, если он порождает незначительное изменение этих ожиданий и теорий либо не вызывает их вовсе. В данном контексте не играет никакой роли тот факт, что иногда даже самые незначительные (в соответствии с принятыми статистическими стандартами) эффекты могут заставить нас переосмыслить наиболее

основополагающие и прочно утвердившиеся теории (при условии, конечно, что у нас имеются хорошо подкрепленные основания не ожидать проявления вообще никакого различия, и при условии, что в нашем распоряжении имеется очень точная техника измерений, позволяющая установить реальное наличие или отсутствие различий).

Таким образом, результат может оцениваться, исходя из его способности изменять наши субъективные представления о вероятности его появления. Когда сенатор Снорт, который, как ожидалось, должен был занять пятое место на первичных выборах в штате Нью-Гемпшир, приходит к финишу вторым, мы считаем, что он получил «значительную» долю общего числа голосов. Когда же губернатор Грамп, от которого мы ожидали победы, занимает вместо этого второе место, мы чувствуем, что процент собранных им голосов оказался «незначительным». В обоих случаях мы оцениваем проведенные ими кампании как «успешные» или как «неудачные» в зависимости от их эффективности в сравнении с нашими предварительными прогнозами и мнениями.

Суждения, высказываемые по поводу социальных программ и научных теорий, на которых они основываются, также зависят от эффективности и тех, и других в сравнении с нашими ожиданиями. Даже очень хорошо обоснованная теория может потребовать пересмотра, если в результате ее применения обнаруживаются прогностические огрехи. В то же время кажущиеся на первый взгляд не стоящими внимания теории могут приобрести значительный капитал доверия, если их создателям удается дать один-два верных прогноза, противоречащих общепринятому мнению ученых. У этого последнего критерия имеется одно интересное и важное следствие. Любой полученный опыт, программа обучения или даже чья-то речь, влияющие на наши ожидания, воздействуют тем самым и на оценку нами масштабности того или иного эффекта, а также на чувство удовлетворения или разочарования следствиями социальных экспериментов, в результате которых данный эффект проявляется. Положительный эффект таких социальных программ, как операция «Хедстарт» (программа дошкольной общеобразовательной подготовки для детей, обладающих меньшими возможностями по сравнению со сверстниками), или программа расовой интеграции в средних школах, достаточно реален, хотя и не всегда значим статистически.

Но с точки зрения политической и социальной идеологии того времени, когда данные социальные акции проводились, а также с учетом порожденных ими больших ожиданий, результаты этих экспериментов были повсеместно признаны заурядными, послужив основанием скорее для умаления их важности, чем для продолжения и поддержки подобных программ в будущем.

Необходимо заметить, что, говоря в данной книге о значительных *ситуационных* эффектах, мы будем, как правило, иметь в виду, что они являются значительными согласно, по крайней мере, двум из описанных выше критериев: статистическому и основанному на ожиданиях, а иногда также согласно и прагматическому критерию. Говоря о незначительных *диспозиционных* эффектах, мы также подразумеваем, что они являются незначительными согласно тем же двум критериям: статистическому и основанному на ожиданиях, но вместе с тем согласно, как правило, и прагматическому критерию. Говоря же об эффектах воздействия социальных программ и примерах практического применения аппарата социальной психологии вообще, мы будем оценивать их масштабность исключительно по прагматическому критерию.

Сравнивая эффекты, мы будем представлять результаты по возможности в виде пропорций, т.е. описывая результаты эксперимента или социальной программы, мы будем говорить о соотношении членов экспериментальных и контрольных групп, которые повели себя определенным образом либо достигли определенных результатов. Описывая различия, связанные с личностными чертами, мы будем сравнивать людей, располагающихся выше и ниже медианы, либо на два стандартных отклонения выше и ниже медианы. Пропорциональный показатель масштабности эффекта связан, естественно, с каждым из трех критериев масштабности эффекта, но лишь приблизительно. Огромным достоинством данного показателя является то, что он представляет собой общепринятый способ сопоставления, легко понятный каждому. Отчасти по этой же причине он является и наиболее эффективным показателем для оценки масштабности эффекта в соответствии с критерием, основанным на ожидании. Как мы увидим в главе 5, для людей не составляет труда перевести свои ожидания относительно масштабности эффекта на язык оценок пропорций, чтобы сравнивать их затем с пропорциями, имеющими место в действительности.

Обзор и общий план книги

В целом данная книга посвящена предсказуемости и связности поведения, какими они видятся с точки зрения современной экспериментальной и когнитивной социальной психологии. Мы начнем с исторического обзора исследований, показывающих, что ситуационные факторы зачастую оказываются более мощными детерминантами поведения, чем абсолютное большинство из нас (как ученых, так и обычных людей) могли бы предполагать. В уроке, преподанном нам ситуационистами, неявно содержится положение о том, что людям, имеющим разную личную историю, убеждения и даже явно отличающимся друг от друга в личностном плане, свойственно понимать некоторые ситуации и реагировать на них вполне одинаково. Иными словами, существует по крайней мере несколько важных аспектов, в которых люди проявляют себя более похожими друг на друга, чем мы в целом о них думаем.

В то же время исследования и ежедневные наблюдения постоянно напоминают нам, что люди зачастую резко отличаются друг от друга как в отношении реакций на отдельные ситуации и события, так и в отношении целостных паттернов своего повседневного поведения. Мы попытаемся доказать, что разделяемая обычными людьми убежденность в стабильности, согласованности, связности и предсказуемости индивидуальных различий не всегда является одной лишь когнитивной иллюзией. Напротив, она основывается (по крайней мере в некоторой степени) на данных повседневного опыта. Будучи далекими от оспаривания самого существования или важности индивидуальных различий, мы просто признаем их как факт, чтобы затем исследовать то, что лежит в их основе и что из них вытекает. Говоря точнее, мы изложим здесь «ситуационистское» и «субъективистское» объяснение индивидуальных различий, которое придает большой вес сложной динамике социальных систем и роли процесса субъективной интерпретации. Таким образом, нашей задачей будет описание индивидуальных различий, нацеленное на объяснение того, какого рода различия все-таки существуют и имеют значение, при каких обстоятельствах они бывают мало заметны и когда может иметь место их неправильная интерпретация.

Начиная с главы 2, в ходе рассмотрения некоторых классических социально-психологических исследований мы будем по-

яснять на примерах, что нами имеется в виду под силой воздействия ситуационных факторов. В этой главе мы сосредоточимся в первую очередь на групповом влиянии и затем на концепции канальных факторов как проводников и барьеров, облегчающих или затрудняющих изменение поведения. Главу 3 мы посвятим обсуждению значимости процессов субъективной интерпретации. В ней мы вновь обратимся все к той же очевидной мысли, что субъективная интерпретация варьируется от индивида к индивиду и представляет собой важную детерминанту социального поведения. Более важно для нас подчеркнуть тот факт, что люди обычно не способны осознать и учесть капризы субъективной интерпретации, сделав на них поправку как при прогнозировании своего собственного поведения, так и при предсказании и интерпретации поведения других. Следствием подобного недостатка является то, что люди слишком часто дают ошибочные прогнозы чужого поведения, а затем оправдывают свои заблуждения, объясняя расхождения фактических результатов с ожидаемыми наличием устойчивых диспозиций у действующих субъектов.

Следующие четыре главы будут специально посвящены предсказуемости индивидуального поведения. Свое рассмотрение мы начнем в главе 4, где предпримем обзор некоторых важнейших исследований, документирующих незначительную величину кросс-ситуативной согласованности поведения людей, помещенных в фиксированный набор ситуаций (в частности, согласованности поведения, связанной, на первый взгляд, с классическими чертами личности — такими, как экстраверсия и честность). Затем, в главе 5, мы покажем, что эти данные действительно вызывают у людей удивление. Иными словами, обыденные представления о согласованности и предсказуемости поведения являются ошибочными как в качественном, так и в количественном отношении, причем таким образом, что помочь здесь не может никакое уточнение показателей или определений. В главе 6 мы обсудим то, что считаем источниками реальной согласованности и предсказуемости поведения. Некоторые из них связаны с индивидуальными различиями в ролях и в других требованиях, предъявляемых ситуацией, а некоторые вообще не имеют отношения к устойчивым индивидуальным различиям. В главе 7 мы обратим наше внимание на давние, но с некоторых пор пребывающие в забвении вопросы влияния культурных факторов на поведение, заново высветив в них роль ситуаций, субъективной интерпретации и напряженных систем. Мы постараемся дока-

зать, что разные культуры, включая хорошо исследованные локальные субкультуры современного западного общества, обусловливают попадание человека в различные ситуации с разной социальной динамикой. Это приводит к возникновению привычных расхождений в субъективной интерпретации, имеющих вполне реальные последствия для социальных действий.

В заключительной главе 8 мы будем рассуждать о том, что можно извлечь ценного из проведенного нами в предыдущих семи главах анализа для организации социальных воздействий и контролируемых социальных изменений. Мы обсудим некоторые прикладные исследования, иллюстрирующие, как мы полагаем, ценность рассматриваемых в этой книге традиций ситуационизма, субъективизма и напряженных систем. Цель нашего анализа состоит в том, чтобы объяснить, почему результаты одних видов социальных воздействий, от которых в целом ожидают мощного эффекта, вызывают разочарование, и почему другие, менее, на первый взгляд, мощные и дорогостоящие воздействия могут давать лучшие результаты. Данный анализ позволяет на конкретных примерах рассмотреть уроки, которые психологи-практики могут извлечь из опыта лучших традиций теоретической социальной психологии, а психологи-теоретики — из истории успешных и безуспешных попыток ее применения. Кроме того, мы полагаем, что эти уроки могут быть важны для обычных людей, пытающихся применять методы социальной психологии к своей повседневной жизни, а также для осмысления устремлений общества как целого решать наиболее насущные социальные проблемы и достойно отвечать на вызовы времени.

2

Власть ситуации

Социальное влияние и групповые процессы ◆ Канальные факторы

Несколько лет назад в одной из европейских стран группа итальянских футбольных болельщиков подверглась нападению нескольких сот разъяренных британских фанатов. В результате десятки итальянцев были убиты. Все мы испытываем отвращение к подобному поведению и осуждаем его, но понять его мы не можем. Все мы склонны сводить объяснение подобного поведения к единичным проявлениям индивидуальной агрессии, будучи не в состоянии признать, что выливающаяся в неистовство толпы ситуация обладает свойствами, которые не могут быть спрогнозированы на основании знания о поведении людей в обычных жизненных обстоятельствах или информации об индивидуальной истории ее участников.

И в самом деле, как отмечает Оллпорт (Allport, 1954) в своем классическом очерке истории социальной психологии, именно эти наблюдения заставили таких социальных мыслителей, как Тард (Tard, 1903) и ЛеБон (LeBon, 1896) осознать потребность в выведении анализа социальных процессов за пределы рассмотрения индивидуальных потребностей и личностных черт. Нахождение в толпе — отмечали они — заряжает индивидов энергией, одновременно лишая их способности к рациональному суждению, а заодно и ощущения границ приличия, регулирующих их поведение при иных обстоятельствах. Находясь в коллективе, люди охотно, иногда даже с большим энтузиазмом, ведут себя так, что это вызвало бы у них стыд и смущение, окажись они в одино-

честве. В настоящее время мы можем наблюдать примеры «обезличенного» поведения в ходе уличных беспорядков и расовых волнений, а в менее угрожающих формах — на студенческих пирушках по случаю окончания семестра, проходящих на пляжах Флориды и Калифорнии. Мы можем увидеть их также на торжествах по случаю «Жирного вторника»* в Новом Орлеане, на карнавале в Рио и на всех подобного рода празднествах, где благочестивые набожные прихожане могут в соответствии с традицией отбросить обычные ограничения без страха подвергнуться осуждению.

Чем же объясняются подобные проявления? Простым возбуждением и всплеском эмоций? Или же ощущением анонимности, распылением ответственности, снижением вероятности наказания? Либо, как полагали социальные мыслители девятнадцатого столетия, толпа реализует таким образом некий таинственный источник энергии? Все эти уводящие в разные стороны объяснения долгое время продолжали оставаться захватывающей темой для исследований (Festinger, Pepitone & Newcomb, 1952; Singer, Brush & Lublin, 1965; Zajonc, 1965; Zimbardo, 1970).

Однако каковы бы ни были истоки подобных проявлений, линчующие толпы, мародерствующие молодежные банды или одурманенные футбольные болельщики — все они убедительно иллюстрируют факт управляющего влияния ситуации на поведение людей. И всякий раз, когда подобные события имеют место, возникает искушение впасть в фундаментальную ошибку атрибуции, пытаясь объяснить исключительно при помощи личностных диспозиций то, что может быть в целом понято лишь в терминах ситуационных влияний. Дело в том, что мало кто из нас может рассматривать подобные примеры коллективного попрания норм без ощущения, что ни мы сами, ни наши друзья и соседи, ни (в упомянутых случаях) вообще любые благопристойные члены общества не подчинились бы подобным групповым влияниям. В соответствии с этим мы полагаем, что те, кто все-таки поддался этому влиянию, продемонстрировали тем самым свойственную их личностным диспозициям неустранимую неуравновешенность и злонамеренность.

В приводимом в данной главе обзоре классических исследований социального влияния и управляющего влияния ситуаций на

---

* «Mardi Gras» (*фр.*) — во франкоязычных странах и некоторых бывших французских колониях так именуется день накануне Великого поста, знаменуемый карнавалом (аналог русской масленицы). (*Примеч. пер.*)

поведение человека мы акцентируем внимание на следующих двух положениях. Во-первых, социальное давление и другие ситуационные факторы оказывают на поведение человека более мощное влияние, чем принято обычно считать. Во-вторых, для того чтобы понять характер воздействия отдельно взятой социальной ситуации на конкретного человека, необходимо подчас уделять внимание ее тончайшим нюансам.

Социальное влияние и групповые процессы

Давление в направлении единообразия в лабораторных экспериментах: «аутокинетические» исследования Шерифа и парадигма Эша

Мы начнем наше обсуждение с серии экспериментов, дающих наиболее известные и, возможно, наиболее убедительные лабораторные примеры феноменов группового влияния и конформности, — знаменитых экспериментов Соломона Эша (S. Asch). По иронии судьбы именно эти эксперименты стали впоследствии приводиться в качестве, возможно, наиболее убедительной демонстрации подчинения индивида диктату группы, хотя Эш (по крайней мере изначально) стремился показать прямо противоположное. В частности, Эш хотел внести ясность в то, что он считал неверными представлениями, порожденными остроумно спланированной и плодотворной серией экспериментов, предпринятых несколькими годами ранее неортодоксальным молодым психологом по имени Музафер Шериф (M. Sherif), эмигрировавшим незадолго до этого в Соединенные Штаты Америки из Турции.

Парадигма «аутокинетического эффекта» Шерифа. Эксперименты Шерифа (Sherif, 1937) были разработаны для иллюстрации развития и устойчивости групповых норм. Его испытуемые, полагающие, что они являются участниками весьма эзотерического психофизического опыта, помещались в полностью затемненную комнату, в которую проникал тонкий луч света, проецируемый на экран перед ними. (При этом они не могли с уверенностью оценить расстояние до светового пятна; в сущности, они не могли даже отдавать себе отчета о размерах помещения, в котором находились. Отсутствие какой-либо объективной «сис-

темы координат» было, по существу, важнейшим требованием демонстрации описываемого эффекта.) После нескольких мгновений, в течение которых испытуемые смотрели прямо на световое пятно, они внезапно начинали видеть, как оно «движется», а затем исчезает. Вскоре после этого появлялось новое световое пятно, которое тоже начинало «двигаться» и таким же образом исчезало. Данная последовательность повторялась в ходе огромного числа аналогичных «испытаний». В реальности, однако, неподвижное световое пятно только казалось движущимся, поскольку его перемещение было иллюзией восприятия, именуемой «аутокинетическим эффектом».

Шериф поставил своим испытуемым простую задачу. В ходе каждого испытания они должны были оценивать, насколько далеко переместится световое пятно. Если задание выполнялось испытуемыми в одиночестве, то даваемые ими оценки значительно отличались друг от друга (в диапазоне от одного дюйма до нескольких футов) и по крайней мере сначала не были стабильными на протяжении последовательно проводимых испытаний. Однако когда испытуемые выполняли то же задание, находясь в парах или в группах по три человека, результат был полностью отличным от полученного первоначально. Оценки испытуемых неизменно начинали влиять друг на друга, в результате чего быстро формировалась групповая норма. Более того, в то время как различные группы сходились на полностью отличных друг от друга нормах, участники каждого отдельно взятого дуэта или трио с большой неохотой предлагали оценки, существенно отклоняющиеся от стандарта их индивидуальных групп. За неимением какого-либо объективного основания для оценки адекватности индивидуального суждения члены групп подменяли его *социальным* основанием.

В ходе одного из экспериментов Шериф ввел в группу своего сообщника — прием, о котором ни один из испытуемых не мог даже подозревать в те невинные времена, когда эксперименты с заведомым обманом участников были практически неизвестны. Этот сообщник, участвуя в эксперименте вместе с другим ничего не подозревающим испытуемым, давал оценки, которые постоянно были либо значительно выше, либо значительно ниже тех, которые обычно давали остальные испытуемые, вынужденные формировать свои суждения самостоятельно.

Полученный результат, а именно то, что второй участник эксперимента быстро принимал завышенную или заниженную нор-

му сообщника, показывает, что социальные нормы развивались вовсе не из взаимно согласующихся взглядов благонамеренных, но неуверенных «искателей истины». Напротив, они были навязаны индивидом, не обладающим ни принуждающей властью, ни особыми правами в отношении обоснованности или правомочности своих суждений, а всего лишь желающим быть последовательным и непреклонным перед лицом неуверенности остальных.

Дополнительные результаты, сообщенные Шерифом и последующими исследователями, придали этому открытию бо́льшую определенность. Будучи однажды сформированными, нормы в отношении аутокинетического эффекта с готовностью принимаются, независимо от того, были они навязаны сообщниками экспериментатора или сформированы путем согласования внутри группы. Испытуемые придерживались этих норм даже в отсутствие своих партнеров, которые могли бы засвидетельствовать правильность их суждений (одобрив или не одобрив их). Эти нормы оставались для них истинными даже год спустя (Rohrer, Baron, Hoffman & Swinder, 1954)! Испытуемые сохраняли верность «старым» нормам, даже оказываясь участниками новых групп, составленных из равных по внутригрупповому статусу людей, предлагавших суждения, существенно расходящиеся с этими нормами.

В действительности, как показали Джэйкобс и Кэмпбелл (Jacobs & Campbell, 1961) много лет спустя, аутокинетические нормы могут с готовностью передаваться даже от одного «поколения» испытуемых к другому. В проведенном ими исследовании после каждой серии испытаний в группу вводился новый, ни о чем не осведомленный участник, в то время как один из старых участников удалялся. Вследствие этого очень скоро все участники группы оказывались новичками в экспериментальной ситуации. Тем не менее все они продолжали твердо придерживаться групповой нормы, дошедшей до них через несколько поколений испытуемых. И все это по прошествии значительного времени, с тех пор как сообщник, первым навязавший эту норму, уже сошел со сцены!

Однако скрытое послание Шерифа заключалось не просто в том, что перед лицом неопределенности или двусмысленности люди придают вес суждениям окружающих. Шериф шел гораздо дальше, утверждая, что наши самые фундаментальные впечатления и суждения о мире обусловливаются и диктуются социальным окружением. И именно это радикальное положение первоначально стремился оспорить Соломон Эш, в течение долгого времени

изучавший процессы человеческого восприятия, с одной стороны, и влияния социума на личность — с другой (Asch, 1940). С этой целью он заменил «аутокинетическую» парадигму собственной экспериментальной методикой, носящей теперь его имя (Asch, 1951, 1952, 1955, 1956).

Парадигма Эша. Испытуемым Эша так же, как и испытуемым Шерифа, когда они приходили в лабораторию, сообщали, что они будут принимать участие в эксперименте на зрительное восприятие. Будучи разбитыми на группы численностью от семи до девяти человек, испытуемые должны были подвергнуться ряду экспериментов, в ходе которых от них требовалось определить, какая из трех показанных им для сравнения линий соответствовала по длине так называемой стандартной линии. Все отвечали по очереди. Однако, как это теперь знает каждый студент, прослушавший курс введения в психологию, только один из участников — тот, который должен был отвечать последним в ходе каждого испытания, не подозревал подвоха. Все остальные были сообщниками экспериментатора, и их суждения следовали заранее подготовленному сценарию.

В самом начале эксперимента участникам сообщалось, что по его условиям они не должны общаться между собой и обязаны формировать свои суждения независимо друг от друга. Однако сначала ни эти указания, ни другие детали процесса не казались испытуемому особенно важными, так как суждения, которые требовалось сформировать, представлялись до такой степени простыми, что первые три испытания участники находили скучными и довольно бессмысленными. И это неудивительно, поскольку все девять участников, высказываясь по порядку, повторяли заведомо правильный ответ.

Затем, в ходе четвертого задания, испытуемый неожиданно обнаруживал, что происходит нечто странное. Несмотря на то что это испытание было не сложнее предыдущих, первый из участников без колебаний и нерешительности давал явно неверный ответ. Вместо того чтобы правильно соотнести стандартную линию длиной в 1,5 дюйма с равной ей по длине линией, данной для сравнения, первый участник останавливал свой выбор на линии длиной всего 0,5 дюйма. (Остававшаяся для выбора линия имела 2 дюйма в длину.) Слыша это, подлинные испытуемые неизменно широко раскрывали глаза от удивления и пытались заново удостовериться в том, что ответ данного участника дей-

ствительно безоснователен, а зачастую они начинали нервно хихикать или каким-либо иным образом выражать недоумение по поводу глупости партнера. Однако очень скоро это ощущение недоверия и неудобства обострялось, и по мере того как остальные члены группы, следуя сценарию, повторяли тот же самый неверный ответ, оно приобретало новое качество. Наконец, наступала очередь отвечать и для единственного настоящего испытуемого, который должен был, таким образом, решить: присоединиться ли к единодушному большинству или остаться при своем мнении.

До окончания эксперимента в рамках серии из 10—15 испытаний должно было быть проведено (в зависимости от плана каждого конкретного исследования) от 5 до 12 подобных «критических» тестов на конформность. Каждый из критических тестов ставил испытуемого перед одной и той же дилеммой: выразить свое согласие с мнением других и тем самым отвергнуть свидетельства своих органов чувств либо сохранить свою независимость перед лицом единодушного и кажущегося уверенным большинства.

Первоначально Эш ожидал, что подавляющее большинство его испытуемых проявят смелость в отстаивании своих убеждений (или по крайней мере уверенность в адекватности своего чувственного восприятия), оставаясь независимыми перед лицом единодушного большинства. Однако данное ожидание оказалось необоснованным. Несмотря на простой и конкретный характер задачи формирования суждения на основании чувственного восприятия, испытуемые обычно демонстрировали очевидные признаки внутреннего конфликта и дискомфорта, достаточно часто проявляя конформность. На самом деле в любом из поставленных экспериментов от 50 до 80% испытуемых (конкретное процентное значение колеблется от исследования к исследованию) по крайней мере один раз примыкали к заблуждающемуся большинству. В целом проявление конформности было отмечено в одной трети от числа всех критических тестов.

В ходе дальнейших исследований Эш довольно скоро установил два важных факта. Во-первых, в данной экспериментальной парадигме численность единодушного большинства не обязательно должна быть особенно большой. И в самом деле, Эш нашел, что показатели конформности существенным образом не уменьшаются при сокращении числа сообщников с восьми до трех или четырех. (В свете результатов, полученных ранее Шерифом, следует заметить, что при обследовании по методике Эша группы, состоявшей из испытуемого и двух сообщников, зафиксирован-

ный уровень конформности был относительно низок; при наличии же единственного сообщника не отмечалось, по существу, никаких признаков социального влияния.)

Во-вторых, заблуждающееся большинство обязательно должно быть единодушным. Когда к настоящему испытуемому подсаживали по одному так называемому союзнику, т.е. сообщнику экспериментатора, который тоже сохранял независимость суждений, процент испытуемых, проявлявших конформность, равно как и частота проявления конформности, резко снижался. И это происходило даже в тех случаях, когда испытуемый и его союзник противостояли давлению семи или восьми человек, высказывавших иное мнение.

Сам Эш, хотя и был сначала удивлен, однако так и не поддался искушению сделать вывод, что суждения об основных аспектах восприятия физической реальности могут быть навязаны социально. Отстаивая свою точку зрения, Эш указывал, что по самым грубым оценкам одна треть его испытуемых не проявляла конформности никогда, а еще одна треть чаще противостояла единодушному большинству, чем уступала его давлению. Еще более важным представляется то, что, пользуясь данными интервью, проведенных по завершению экспериментов с целью подтверждения полученных результатов, Эш пришел к выводу о том, что когда испытуемые проявляли конформность перед лицом социального давления, это происходило вовсе не по причине изменения их непосредственных восприятий. Напротив, испытуемые проявляли конформность *вопреки тому, что они реально воспринимали*. Они либо считали данные собственного восприятия почему-то ошибочными (а данные восприятия представителей единодушного большинства — верными), либо просто не желали выглядеть «отщепенцами», даже будучи вполне уверенными в ошибочности мнения большинства.

И хотя интерпретации Эша были убедительны, а исследования, предпринятые им вслед за этим, многое прояснили, воображением современников Эша завладел его основной эмпирический результат — готовность столь многих людей скорее отвергнуть недвусмысленные свидетельства собственных органов чувств, чем остаться в одиночестве, противостоя группе. И именно этот факт продолжает поражать нас сегодня.

Социальные психологи 50-х годов поспешили соотнести открытия Эша с событиями в реальном мире. Страна переживала эпоху, казалось, беспрецедентной политической и социальной

ортодоксии: эпоху маккартизма и клятв в лояльности, эпоху социально однородных, заселенных консервативными обывателями пригородов и косной корпоративной культуры. Немногие могли бы тогда почувствовать приближение периода конфликтов и социального противостояния, наступившего одновременно с возникновением движения «За гражданские права» в начале 60-х годов и достигшего своей кульминации в протестах по поводу участия Америки во вьетнамской войне. Социальные критики 50-х годов сетовали на относительную малочисленность диссидентов и высокую цену, которую им приходилось платить за свое несогласие с общим мнением. Они оплакивали утрату духа независимости и сурового индивидуализма, до этого представлявшего собой, как они полагали, отличительную черту американского общества. Они прямо-таки поносили проявляемые как на работе, так и в быту мягкость и корректность «человека в сером фланелевом костюме», возвращающегося каждый вечер домой к своему тщательно вычищенному, правильно мыслящему и потребительски настроенному выводку. Подобным критикам эксперимент Эша казался поучительной историей, предостерегающей против опасностей, кроющихся в психическом давлении со стороны однородной массы*

В кругах же социальных психологов, особенно в среде последователей К. Левина, которые уже тогда приступили к исследованию принципов групповой динамики и социального влияния, эксперименты Эша были использованы как аргументы в пользу тезиса о силе «давления в направлении единообразия». Даже в ситуации, созданной Эшем, в которой простота и объективность задачи и отсутствие у группы поощрительных и карательных полномочий должны были бы способствовать минимизации давления в сторону конформности — проявления последней могли быть очень существенными. Поэтому — рассуждали они — возможно ли не ожидать проявления еще большей конформности в ежедневно возникающих ситуациях, когда гораздо более спорные вопросы обсуждаются в группах, участники которых имеют все основания уважать чужое мнение и опасаться критики друг друга?

Подобно всем классическим экспериментам, бросающим вызов нашим интуитивным ожиданиям и предвзятым представле-

* Аналогичным образом эксперимент Эша был воспринят и в СССР, где о нем благодаря книге И.С. Кона узнали в конце 60-х годов — как раз в период очередного «закручивания гаек». (*Примеч. науч. ред.*)

ниям, эксперименты Эша порождают вопросы о возможности обобщения и практическом смысле их результатов. Являются ли полученные Эшем данные всего лишь артефактом, созданным в условиях социально-психологической лаборатории и не имеющим отношения к тому, как социальное влияние проявляется в реальном мире? А если даже это и не так, то что реально можно извлечь из этих результатов для целей объяснения, предсказания и управления человеческим поведением?

То, что основные открытия Эша не являются всего лишь занимательным артефактом, полученным в тепличных условиях лаборатории, было установлено уже давно. Благодаря Стэнли Милгрэму (S. Milgram) (собственный классический эксперимент которого будет детально рассмотрен далее) мы знаем, что массовые явления, продемонстрированные Эшем, не зависят от того факта, что в качестве испытуемых Эш использовал студентов колледжей, или даже от того, что они знали о своем участии в психологическом эксперименте.

Милгрэм (Milgram, 1961) исследовал реакции взрослых испытуемых, которые полагали, что были привлечены к исследованию с целью испытания новой системы сигнализации для реактивных авиалайнеров. В этом контексте от испытуемого требовалось сопоставить эталонный звуковой сигнал с рядом других сигналов, данных для сравнения. В ходе нескольких критических испытаний субъект оказывался перед перспективой выбора между проявлением конформности и независимым суждением, которое он всегда должен был высказывать последним, после остальных испытуемых (являвшихся, конечно же, сообщниками экспериментатора), а они в свою очередь соответствующим эталонному сигналу считали сигнал, казавшийся явно более высоким или более низким по тону. Как и в более раннем эксперименте Эша, основным открытием данного исследования явился высокий уровень конформности по отношению к заблуждающемуся большинству. Таким образом, полученный Милгрэмом результат должен был заставить умолкнуть любых скептиков, которые могли бы настаивать на неприменимости открытий Эша к неэкспериментальным жизненным ситуациям, находясь в которых оценивающие субъекты уверены, что их неправильные ответы могут иметь определенные последствия.

Все же вопрос о более широком теоретическом значении открытий Эша более сложен. Все мы, конечно, знаем, что эффект массовой конформности может быть достигнут и путем

использования многих других видов стимулов, включая математические задачи, вопросы на общую эрудицию, а также суждения общественно-политического характера (Crutchfield, 1955). И в самом деле, исследования, предпринятые вслед за оригинальными экспериментами Эша, все более и более сдвигались от использования простых объективных стимулов в сторону проблем, требующих субъективной интерпретации и выражения субъективного мнения. Это происходило потому, что подобные суждения казались в большей степени относящимися к конформности, проявляемой людьми в повседневной практике, потому что соответствующие исследования были более просты для выполнения и с большей вероятностью могли способствовать частому проявлению конформности, а также потому, что они в меньшей степени выставляли испытуемых в невыгодном свете. Указанные исследования вновь и вновь демонстрировали, что случайным образом составленные группы, даже не имеющие возможности в течение долгого времени вознаграждать своих членов за лояльность и карать их за несогласие, могут оказывать на них мощное давление в сторону конформности.

Вместе с тем простота демонстрации феномена массовой конформности не должна подталкивать нас к тому, чтобы на основании обнаруженной Эшем закономерности делать выводы о том, что люди — не более чем стадо овец и что они в силу своих личностных диспозиций более склонны присоединяться к хору большинства, чем позволять себе высказывать собственные замечания, диссонирующие с этим хором. Хотя подобное воззрение и было более или менее общепринятым во времена Эша, однако согласившись с ним, мы впали бы в фундаментальную ошибку атрибуции, которую сами подвергаем критическому рассмотрению на протяжении данной книги.

Для того чтобы опровергнуть заключение, что «люди — это стадо овец», нам необходимо, подобно самому Эшу, просто напомнить читателям, что *бóльшая часть его испытуемых в большинстве случаев конформности не проявляла.* Мы должны также отметить то, насколько резко снижался уровень конформности в созданной Эшем ситуации, когда большинство — даже значительное большинство — переставало быть единодушным. На основании этих результатов можно предположить, что люди часто бывают весьма расположены к тому, чтобы выражать взгляды *меньшинства.* Самое худшее, что можно заключить из экспериментов Эша —

это то, что людям трудно выразить несогласие с группой, когда у них нет союзников, поступающих так же.

Однако для доказательства того, что люди могут противостоять и противостоят давлению в сторону конформности, нам вовсе не нужно апеллировать к открытиям, сделанным в лаборатории. Все мы можем привести примеры случаев, в которых мы сами или другие знакомые нам люди охотно высказывали свое несогласие. В действительности, такое могло происходить даже при обстоятельствах, когда (по крайней мере на первый взгляд) возможная цена за подобное несогласие казалась значительно более высокой, чем цена, ожидаемая потенциальными «отщепенцами» в ситуации, сконструированной Эшем.

Вопрос о том, когда и почему люди готовы действовать вразрез с общим мнением, был рассмотрен Россом, Бирбрауэром и Хоффманом (Ross, Bierbrauer & Hoffman, 1976), которые проанализировали созданную Эшем ситуацию с точки зрения причинных атрибуций, формировавшихся у ее участников. Росс и его соавторы утверждали, что в сущности люди, вынужденные выбирать между конформностью и несогласием, почти всегда в состоянии назвать причины отличия их взглядов. Они могут указать на различия в целях, побудительных мотивах, имеющейся информации или предварительных предположениях — различия, которые с точки зрения разумного человека могут служить причиной для выражения несогласия, равно как и оправдывать его.

В отличие от этого сконструированная Эшем ситуация была уникальна тем, что не оставляла потенциальным диссидентам никакой возможности для объяснения явно ошибочных, но единодушных суждений партнеров. Верное суждение представлялось испытуемым столь очевидным, что только дураки или сумасшедшие могли бы заблуждаться. Поэтому они имели все основания предполагать, что правильный ответ казался настолько же очевидным и остальным. В соответствии с этим, проявляя несогласие, они подвергались риску показаться некомпетентными или даже несколько невменяемыми. В лучшем случае их несогласие обещало быть настолько же непонятным для остальных, насколько суждения остальных представлялись непонятными для них самих. Несогласие потенциальных диссидентов представляло бы собой, по сути, вызов коллективной компетентности других участников, отважиться на который человеку особенно трудно, когда его собственная способность к осмыслению мира поставлена под сомнение.

В целях проверки данного атрибутивного анализа Росс и его коллеги воссоздали версию ситуации Эша, в которой испытуемые выносили простые суждения об относительной продолжительности двух звуковых сигналов. Они показали, что испытуемые проявляли гораздо бóльшую готовность к несогласию в критических испытаниях (где они сталкивались с единодушно неверным мнением группы), если были предусмотрены различные варианты последствий ошибочного суждения. Испытуемые знали, что в ходе критических испытаний *кажущиеся неверными* суждения, если они будут правильными, принесут тому, кто их высказал, бóльшую выгоду, в то время как выгода от *очевидно верных* суждений будет совсем незначительной. *В этой ситуации наблюдалось существенное снижение уровня конформности.* Росс и его коллеги утверждали, что это происходило потому, что введение в ходе критических испытаний асимметричной матрицы вознаграждения обеспечило явному несогласию приемлемое объяснение. Испытуемый мог рассудить, что «именно их, а не мое суждение подверглось искажению ввиду обещания высокого вознаграждения» либо даже «они, очевидно, решили, что стоит рискнуть, а я — нет». Иными словами, введение асимметричной матрицы устранило из ситуации Эша наиболее характерную и мощную по воздействию особенность — отсутствие у наивных испытуемых какого-либо приемлемого способа объяснить очевидное расхождение в данных чувственного восприятия.

Размышление над значением исследований Эша и выявление факторов, влияющих на конформность, остается по-прежнему актуальным и интересным занятием даже для тех психологов, которые уже давно знакомы с этой его работой. Но, независимо от интерпретаций его открытий, предпочитаемых разными психологами, все они сходятся в том, что исследование Эша представляет собой одну из наиболее изумительных демонстраций замечательной способности ситуаций извлекать на поверхность поведение, относительно которого большинство из нас уверены, что они никогда к нему не прибегнут, а именно: к публичному выражению согласия с чужими взглядами, которые резко расходятся с нашими собственными.

Беннингтонские исследования

Следующая классическая серия исследований социального влияния уводит нас за пределы лаборатории, прочь от нюансов экс-

периментальных парадигм к знакомой всем проблеме политических убеждений. Как известно, изменить чьи-либо политические взгляды чрезвычайно трудно. Конечно, пропагандистские кампании, предпринимаемые средствами массовой информации, иногда достигают успеха. Но этот успех чрезвычайно редко бывает достигнут либо вообще никогда не достигается за счет изменения *фундаментальных* политических взглядов избирателей. Подобные кампании могут успешно продемонстрировать личные достоинства кандидата, его способность к лидерству или сопереживанию людям либо (пользуясь менее благовидными средствами) поставить под сомнение репутацию оппонента.

Однако факт остается фактом: предвыборные кампании редко служат причиной реального перехода избирателей из одного политического лагеря в другой. Даже наиболее искусно составленные риторические обращения редко бывают в состоянии убедить консерваторов голосовать за кандидатов либералов, поддерживать инициативы, которые кажутся консерваторам либеральными, или наоборот. Еще менее они способны убедить избирателей изменить базовой идеологии, которую они исповедуют. На самом деле, в ходе наиболее успешных политических кампаний не предпринимается даже попытка повлиять на политические взгляды электората. Вместо этого ведется борьба за голоса так называемых колеблющихся, после чего усилия сосредоточиваются на выявлении единомышленников и на обеспечении их явки на избирательные участки для подачи голосов в день выборов.

Вопреки приведенным выше соображениям политической мудрости, подкрепленным результатами многих экспериментальных исследований стабильности избирательных привычек (например, Berelson, Lazarsfeld & McPhee, 1954; Hyman & Sheatsley, 1947), а также исследований более общего характера, посвященных неудавшимся кампаниям, направленным на изменение социальных и политических аттитюдов с помощью средств массовой информации (например, McGuire, 1986; Roberts & Maccoby, 1985), мы приглашаем читателей обратиться к результатам знаменитого Беннингтонского исследования, предпринятого Теодором Ньюкомбом в конце 30-х годов (Newcomb, 1943).

Основные открытия, сделанные в ходе данного исследования, могут быть обобщены довольно просто. В период с 1935 по 1939 г. в Беннингтонский колледж поступали молодые женщины, принадлежавшие преимущественно к семьям, относящимся к верхнему сегменту среднего класса. Все они разделяли в целом

консервативные республиканские политические взгляды и избирательные предпочтения своих родителей. Через пару лет, после того как студентки попадали под влияние университетской среды Беннингтона, их взгляды и предпочтения смещались далеко влево по сравнению со взглядами, которых придерживались члены их семей и большинство других американцев, принадлежавших к одному с ними социальному слою.

Результаты выборочного опроса, проведенного в студенческом городке накануне президентских выборов 1936 г., особенно убедительно свидетельствовали о происшедших изменениях. В тот год кампания за переизбрание на второй срок президента-демократа Ф. Рузвельта натолкнулась на сопротивление со стороны как республиканцев, критиковавших его шаги в рамках либеральной политики «нового курса»*, так и кандидатов от социалистов и коммунистов, которые пользовались существенным успехом, убеждая измотанных великой депрессией американцев в необходимости еще более радикальных перемен. Среди студенток Беннингтона первого года обучения, прибывших в студенческий городок во время выборов, более 60% поддерживали республиканца Лэндона, в то время как правящего демократического президента Рузвельта поддерживали менее 30%. Менее 10% студенток поддерживали социалиста Томаса либо коммуниста Браудера. Данное процентное распределение избирательных предпочтений студенток (даже несмотря на неожиданную поддержку, оказанную частью из них двум радикальным кандидатам) отражало предпочтения их состоятельных родителей и других представителей социального слоя, к которому они принадлежали. Среди второкурсниц, находившихся к тому времени в Беннингтоне чуть более года, сдвиг влево был уже вполне очевиден. Лэндон и Рузвельт пользовались у них поддержкой в равной степени (по 43% каждый), а два радикальных кандидата делили между собой оставшиеся 14%. Среди студенток старших курсов сдвиг влево был еще более впечатляющим. Лишь 15% из них поддерживали Лэндона (правого кандидата, которому отдавали предпочтение несомненное большинство их родителей), около 54% поддерживали Рузвельта и более чем 30% студенток предпочитали одного из двух радикалов.

---

* «New Deal» — система экономических и социальных мер, предпринятых Франклином Д. Рузвельтом в период нахождения на посту президента США. Термин, характеризующий взгляды и политические установки приверженцев Рузвельта и демократов того периода вообще. Синонимы: «новые границы», «открытый курс» и т.п. (*Примеч. пер.*)

Данное процентное распределение наряду с другими данными, собранными Ньюкомбом в течение четырех лет исследований, иллюстрирует тот факт, что социальная ситуация может порождать фундаментальное смещение основных политических предпочтений большого числа людей — изменение такого рода, которое вряд ли может быть вызвано к жизни политическими речами, газетными статьями или публичными дебатами. Более того, весьма примечательно, что эти изменения происходят несмотря на противостоящие им семейные аттитюды и ценности, а также на некоторого рода «объективные» факторы, имеющие отношение к личной экономической заинтересованности и классовым интересам, на которые столь сильно акцентируют внимание ученые марксистской ориентации.

Но наиболее примечательным из всего этого выглядит, пожалуй, то, до какой степени в течение еще долгого времени после окончания Беннингтона политические предпочтения «новообращенных» продолжали оставаться либеральными. Более чем 20 лет спустя, на выборах 1960 г., когда демократ Джон Кеннеди получил на Северо-Востоке в целом весьма ограниченную поддержку со стороны благополучных людей, окончивших колледж и принадлежащих протестантскому вероисповеданию (по весьма щедрой оценке Ньюкомба, не более 30%), за него голосовали приблизительно 60% тех, кто окончил в 1935–1939 гг. Беннингтон! Когда же их попросили охарактеризовать свои политические взгляды, более 65% бывших студентов Беннингтона проявили себя как «либералы» или «левые центристы», отвечая на большинство вопросов, в то время как лишь 16% из них охарактеризовали себя как «консерваторов» (остальные говорили о себе как о «стоящих на перепутье»). Короче говоря, предпочтение, отдаваемое ими тем или иным политическим блокам, продолжало отражать влияние беннингтонских референтных групп (Newcomb, Koenig, Flacks & Warwick, 1967).

Открытия Ньюкомба позволили ему предложить всеобщему вниманию ряд важных наблюдений относительно социальной среды Беннингтона и проверить несколько конкретных гипотез о природе социального влияния. Из его исследований мы узнаем, что Беннингтон 30-х годов являлся сообществом, тесно спаянным внутренне, самодостаточным и изолированным от окружающей социальной среды во многих важных отношениях. Его профессора были молоды, динамичны, политически либеральны и стремились к развитию социального самосознания приви-

легированных молодых женщин, с которыми они общались как в пределах, так и вне учебных аудиторий, и к их вовлечению в социальную жизнь. Корпоративный дух был достаточно силен, и имелись очевидные признаки группового давления в направлении единообразия, в особенности в сторону принятых в Беннингтоне норм либерализма и социальной активности.

Ньюкомб показал, что по сравнению с их консервативными подругами политически активные, либеральные студентки имели больше шансов завести дружеские отношения, а также быть избранными на должности, дававшие право на лидерство и социальное признание. Либералы образовали нечто вроде внутренней группы, чья деятельность вела к изменениям в студенческом коллективе, представлявшем собой в некоторых отношениях вполне сформировавшееся общественное движение. Для многих, возможно, даже для большинства вновь поступающих студенток, «однокашники» по Беннингтону становились первой по значимости референтной группой, принятия и одобрения со стороны которой они горячо добивались и ценности которой усваивали. Для новичков, составлявших меньшинство, все было иначе: они старались держаться в стороне и не изменять своим аттитюдам. Возможно (как предполагает Ньюкомб), это происходило потому, что они оставались привязанными к собственным родительским семьям и оберегали себя таким образом от возможных конфликтов и неодобрения.

В своем анализе Ньюкомб делает сильный акцент на адаптивной социальной функции процесса изменения студентками своих политических убеждений. Иными словами, он отмечает связь между принятием ими либеральных или радикальных убеждений и желанием получить одобрение со стороны окружающих. Возможно, в этом анализе, как отмечали позднее Эш (Asch, 1952) и другие авторы, слишком мало внимания было уделено когнитивным аспектам, так как студенты Беннингтона, несомненно, размышляли и обсуждали важнейшие события, происходившие в окружавшем их мире, такие, как борьба Америки с Великой депрессией и консолидация сил германских нацистов для подготовки войны в Европе. Остается до конца неясным, каким образом какая бы то ни было система политических взглядов могла быть столь успешно навязана социальной группой и лидерами, внушающими определенное мнение. Но по крайней мере понятно, что социальная ситуация в Беннингтоне (внутригрупповая сплоченность, относительная изолированность от конкурирую-

щих влияний и, конечно, давление в направлении единообразия, подкрепляемое обещанием социального принятия и угрозой отвержения) была необходимым фактором смещения взглядов этих студенток влево. Ибо те же самые мировые события и те же аргументы в пользу необходимости установления большей социальной справедливости и проведения экономической реформы относительно мало влияли на их братьев, сестер и других равных по социальному положению сверстников, испытывавших на себе иное социальное давление в другой социальной обстановке.

Выделение различных факторов, действовавших в беннингтонской и других подобных ей историях, т.е. изучение природы группового давления, вопроса о роли фактора изолированности от социума, а также истоков и смысла внутригрупповой сплоченности, стало основным занятием для психологов 50-х годов. В ходе «полевых» исследований (упоминания заслуживают Festinger с соавторами, 1950, а также Siegal & Siegal, 1957) и позднее в бесчисленных лабораторных экспериментах (например, Back, 1951; Schachter, 1951) были установлены новые стандарты утонченности и строгости исследований. Психологи продемонстрировали, что могут успешно распутывать и изучать многие сложные социальные процессы, происходящие в групповом контексте.

Однако именно в это время Музафер Шериф был погружен в напряженную работу над серией полевых исследований, ведущих свое происхождение от совершенно другой интеллектуальной традиции. Именно на эти исследования мы и обратим теперь наше внимание.

Исследование Шерифом межгрупповой конкуренции и межгруппового конфликта

Предпринятое Шерифом исследование социального влияния навеяно идеями крупного ситуациониста девятнадцатого столетия, чье воздействие на науки об обществе ощущается значительно меньше в психологии, чем в политологии, экономике и социологии. Ситуационистом, о котором идет речь, был Карл Маркс (Marx, 1859–1904. С. 10), более века назад отмечавший, что «не сознание людей определяет их общественное бытие, а наоборот — общественное бытие определяет сознание». Памятуя об этом марксистском принципе, Шериф вернулся к задаче демонстрации социальных оснований индивидуального восприя-

тия и суждения, к решению которой он приступил в своих исследованиях аутокинетического эффекта приблизительно за двадцать лет до этого. На этот раз он провел ставшую впоследствии классической серию полевых экспериментов с феноменом межгруппового конфликта.

Целью трех поставленных Шерифом экспериментов (Sherif & Sherif, 1953; Sherif, White & Harvey, 1955; Sherif и соавторы, 1961) была демонстрация того, что межгрупповая враждебность и негативные оценки не являются неизбежным следствием самого факта существования различных социальных группировок. Напротив, Шериф и его коллеги настаивали на том, что враждебные чувства и действия возникают из межгрупповой конкуренции за ограниченные ресурсы, а также из других реальных или кажущихся конфликтов интересов. Более того, когда действия одной группы начинают в большей степени способствовать, а не препятствовать достижению целей, преследуемых другой группой, то групповые аттитюды могут перестать быть враждебными.

Для проверки этого ситуационистского тезиса Шериф и его соавторы в течение нескольких лет брали на себя труд по организации летнего лагеря, в котором они имели возможность экспериментировать с «объективными» отношениями между группами, фиксируя затем изменения, происходящие в чувствах и действиях участников разных групп по отношению друг к другу. Основные параметры трех наиболее известных из проведенных ими экспериментов были схожими. Участники лагеря — мальчики в возрасте 12 лет, белые, американцы, принадлежащие к среднему классу, до приезда в лагерь друг друга не знавшие, — распределялись для проживания в одном из двух домиков. В ходе начальной фазы исследования взаимодействие между двумя группами, сформированными путем такого разделения, было слабым. Каждая из групп предавалась занятиям, типичным для любого американского летнего лагеря, организованного для детей среднего класса (вырабатывались определенная внутренняя иерархия, групповая символика, ритуалы, жаргон и другие нормы должного поведения). В ходе следующей фазы исследования между двумя группами устраивалось несколько состязаний (по бейсболу, футболу, поиску сокровищ и перетягиванию каната) с перспективой получения коллективных трофеев и индивидуальных призов (например, перочинных ножиков), присуждавшихся членам победившей группы. Проигравших не ожидало ничего, кроме ощущения рухнувших надежд и уныния.

После того как соревнования завершались и их влияние на аттитюды мальчиков было установлено, наступала третья фаза эксперимента. Вместо того чтобы соревноваться за награды, которые одна группа могла завоевать исключительно за счет другой, обе группы не только оказывались перед целым рядом обстоятельств, в которых они преследовали общую «из ряда вон выходящую» цель, но и обнаруживали, что эта цель могла быть достигнута исключительно в результате межгруппового взаимодействия. В наиболее показательном случае обе группы, выехав вместе за пределы лагеря, обнаруживали, что грузовик, который вез их, сломался. В результате они могли вернуться в лагерь к обеду только в том случае, если бы удалось каким-нибудь образом завести грузовик. Это они и сделали, принявшись все вместе тянуть за веревку, привязанную к переднему бамперу машины. (Для этого они использовали — и вовсе не случайно — веревку, служившую им ранее снарядом при перетягивании каната!)

Результаты этого кратковременного, но побуждающего к далеко идущим выводам полевого исследования были ясны и убедительны. Несмотря на то что физическое разделение обитателей лагеря с самого начала на две группы вело к возникновению дружеских отношений внутри каждой из них, порождая даже склонность ставить собственную группу в чем-то выше другой, оно не стало причиной установления между двумя группами враждебных отношений. Стремление унижать и враждебность по отношению к членам противоположной группы начинали проявляться только в условиях соревнования за ограниченные ресурсы. Посредством неформального наблюдения и ряда умно спланированных небольших экспериментов, поданных в форме игры, исследователям удалось показать, что норма мирного сосуществования начинала ослабевать с началом состязаний и постепенно улетучивалась по мере возрастания накала борьбы. Обе группы редко упускали возможность ввязаться в перебранку, умалить способности друг друга и даже вполне открыто проявить агрессивность. Ко времени окончания соревнований члены обеих групп утверждали, что они не хотят больше ничего делать вместе. В то же самое время возрастала *внутри*групповая солидарность, равно как и авторитет физической силы.

Короче говоря, соревнование между группами явилось достаточным условием для усиления межгрупповой враждебности. Хотя культурные и внешние физические различия между группами могли *усиливать* уже имеющуюся враждебность, Шериф заклю-

чил, что подобного рода различия не являются необходимым условием для ее *возникновения.*

По мнению Шерифа, не менее важно было показать, что межгрупповой конфликт может быть ослаблен путем постановки неординарных целей и организации совместных мероприятий с целью их достижения. И вновь неформальные наблюдения и мини-эксперименты раз за разом демонстрировали изменение взаимных чувств и развитие дружеских отношений между недавними соперниками и даже врагами. Однако Шериф счел нужным особо отметить, что подобные изменения к лучшему не были ни мгновенными, ни неизбежными (в ходе первых совместных мероприятий устранить разделение по принципу «мы — они» не удалось).

Шериф не мог также удержаться от замечания, что чисто информационные кампании (даже те, что основывались на призывах к соблюдению моральных принципов) неизменно терпели неудачу в отношении ослабления враждебности. Служившие паузами между соревнованиями воскресные церковные службы, в ходе которых особый упор делался на проповедь братской любви, необходимости прощать врагов и стремиться к сотрудничеству, не имели никакого эффекта. Мальчики покидали церковь с торжественным видом, а затем, спустя буквально несколько минут, возвращались к своим постоянным заботам о том, как нанести поражение или подчинить себе ненавистную группу соперников. И лишь изменение характера существовавшей между группами реальной взаимозависимости смогло инициировать соответствующее изменение аттитюдов и поведения их членов.

Социальные исследователи 50-х годов не могли оставить без внимания и то, что демонстрации Шерифа имели прямое отношение к актуальным в то время проблемам религиозных, этнических и в особенности расовых предрассудков. Полученные Шерифом результаты выглядели обнадеживающе для поборников десегрегации в студенческих общежитиях, сферах занятости и образования, и в то же время они содержали в себе предостережение против преувеличения ценности «простого общения», т.е. общения, при котором не преследуется (возможно, необходимо было бы добавить: не преследуется *с успехом*) достижение общих целей (Cook, 1957, 1979, 1985; Deutsch & Collins, 1951; Gerard & Miller, 1975; Pettigrew, 1971, 1986).

Стоит заметить, что за последние два десятилетия мы стали свидетелями весьма любопытного концептуального вызова, направленного против, по меньшей мере, одного из аспектов тео-

ретических построений Шерифа. Генри Тэджфел и его коллеги (Tajfel, 1970, 1981; Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971) стремились продемонстрировать, что «простое», чисто номинальное разделение людей на группы может порождать внутригрупповой фаворитизм и дискриминацию по отношению к членам других групп, даже при отсутствии сколько-нибудь тесных отношений между членами одной и той же группы.

Например, в одном из таких исследований детям, отнесенным к одной из двух «минимальных групп» (сформированных в зависимости от того, чьим картинам они отдавали предпочтение — Клее или Кандинского), было дано задание распределить деньги между членами — как своей собственной, так и другой группы (при этом они не знали о тех, кому давали деньги, ничего, кроме их групповой принадлежности). Важнейший вывод данного исследования, очевидность которого была подтверждена и в ходе других экспериментов, воспроизводивших его концептуально и предпринимавшихся в целом ряде стран, состоял в наличии ощутимой (хотя и незначительной) склонности испытуемых вознаграждать членов собственной группы более высоко по сравнению с членами другой группы. Иными словами, даже самое произвольное и не чреватое на первый взгляд никакими последствиями разделение на группы может служить основанием для дискриминирующего поведения.

Открытия Тэджфела и его соавторов и последователей вызвали сетования критиков на искусственность проводившихся экспериментов (по причине того, что вознаграждения распределялись лишь «на бумаге»), пробудив горячую полемику о возможности их соотнесения с реальной действительностью и корректной интерпретации (Brown, 1986. С. 543—551). Между тем эти исследования действительно доказывают, что склонность видеть мир сквозь призму дихотомии «мы — они», полагая при этом (по крайней мере на правах рабочей гипотезы), что «мы» в чем-то лучше, чем «они», и заслуживаем большего, является фундаментальным аспектом социального восприятия. На основании этих исследований можно также выдвинуть антимарксистскую гипотезу о том, что важную роль в общественных отношениях могут играть не только сугубо материальные и объективные, но и субъективные аспекты социальной жизни. К данному вопросу мы еще вернемся в главе 7, где обсудим влияние, которое оказывают на социальное поведение и объективная ситуация, и субъективные аспекты культуры.

Факторы, препятствующие вмешательству свидетеля

Некоторые из лучших и наиболее интересных исследований, предпринятых в рамках основанной Левиным традиции ситуационизма, обязаны своим происхождением не абстрактным теориям, а тщательному анализу явлений реального мира. Пожалуй, наиболее хорошо известный пример данной традиции дают нам классические исследования феномена вмешательства свидетеля, предпринятые два десятилетия назад Джоном Дарли (J. Darley) и Биббом Лэтэнэ (B. Latane).

1960-е годы были наполнены событиями, которые многих заставили думать, что разрывается сама социальная ткань американского общества. Внимание Дарли и Лэтэнэ привлек ряд фактов нападения на женщин, в ходе которых на помощь жертвам не приходил никто. Один из подобных инцидентов получил широкий общественный резонанс.

В Кью Гарденс, одном из кварталов Нью-Йоркского района Куинс, заселенном представителями среднего класса, произошло буквально следующее: нападавший в течение 30 минут непрерывно наносил удары ножом женщине по имени Китти Дженовезе. Несмотря на то что несчастная все это время звала на помощь и даже на то что (как установила позже полиция) ее крики слышали по крайней мере 38 человек, никто никоим образом не вмешался в происходящее. Никто даже не вызвал полицию!

Программы новостей, которые никогда не упустят случая, позлословить о человеческом поведении, были единодушны, относя невмешательство соседей на счет растущих среди населения мегаполиса отчуждения и апатии. Воспитанные в традициях ситуационизма и субъективизма Дарли и Лэтэнэ думали иначе. Они выдвинули гипотезу, что в данном случае, равно как и в ряде других, когда свидетели не приходили на помощь жертвам несчастных случаев, болезней или преступлений (даже при обстоятельствах, не сопряженных для них с опасностью либо со сколько-нибудь существенными затратами), действия потенциальных альтруистов тормозились отнюдь не безразличием, а скорее некоторыми существенными факторами социальной ситуации. В частности, присутствием других потенциальных альтруистов и их аналогичным невмешательством в ту же самую ситуацию.

Как утверждали Дарли и Лэтэнэ, участие в ситуации группы людей может удерживать свидетеля от вмешательства по двум при-

чинам. Первая и наиболее очевидная причина — растворение или распыление ответственности, ощущаемое каждым участником подобной ситуации ввиду присутствия других людей («Почему вмешиваться должен именно я, особенно если никто другой этого не делает? Я готов принять в этом посильное участие, но никак не брать на себя всю ответственность!»).

Вторая, менее очевидная причина, заключается в проблеме субъективной интерпретации или социального определения ситуации, к которой мы подойдем с более общих позиций в следующей главе. Иными словами, в той мере, в какой существует неясность относительно *природы* данной ситуации или же относительно уместной *реакции* на нее, бездействие других людей играет на руку пониманию ситуации, согласующемуся с невмешательством («Это, должно быть, просто семейная ссора» или «полученные ею повреждения не так серьезны и она не подвергается такой уж большой опасности, как кажется»; либо совсем наоборот: «Сдается мне, что это как раз одна из тех ситуаций, когда вмешиваться ни к чему или даже опасно. Осмотрительные и искушенные люди обычно избегают подобных ситуаций»).

В определенном смысле таким образом возникает порочный круг. Присутствие других людей препятствует немедленному вмешательству, и эта изначальная нерешительность играет на руку такому видению ситуации, когда вмешательство представляется ненужным, неблагоразумным или неуместным. Это в свою очередь подталкивает к дальнейшей нерешительности и промедлению и так далее. Напротив, если свидетель оказывается в подобной ситуации один и рядом нет никого, кто мог бы разделить с ним ответственность за вмешательство или помочь понять ситуацию, то упомянутый порочный круг не возникает никогда.

Для подтверждения наиболее радикальной версии этой гипотезы, состоявшей в том, что с большей вероятностью жертве придут на помощь в том случае, если поблизости окажется лишь один, а не несколько свидетелей, Дарли и Лэтэнэ провели ряд исследований. В ходе одного из них (Latane & Darley, 1968) студентам младших курсов Колумбийского университета было предложено заполнить анкету в одиночестве либо в компании с двумя другими испытуемыми или же двумя сообщниками экспериментаторов, имевшими указания ничего не предпринимать в ходе наступавшей затем «чрезвычайной ситуации».

«Чрезвычайная ситуация» состояла в том, что через вентиляционное отверстие в комнату неожиданно начинал поступать

«дым», постепенно окутывавший все помещение. Из числа студентов, заполнявших анкету в одиночестве, 75% покидали комнату, чтобы сообщить о происходящем, в то время как среди тех, кто находился в обществе двух пассивных «подсадных» испытуемых, число поступавших подобным образом составляло лишь 10%; группы же, состоявшие из трех настоящих испытуемых, активно действовали в 38% случаев.

В другом исследовании, проводившемся также в Колумбийском университете (Latane & Rodin, 1969), испытуемые, трудившиеся над заполнением анкеты в присутствии двух пассивных сообщников экспериментатора или в паре с другим настоящим испытуемым, внезапно слышали шум, который, как они полагали, был вызван неудачным падением находившейся за подвижной стенной перегородкой женщины-экспериментатора. И вновь, как и в предыдущем случае, помочь вызвалось большинство (70%) испытуемых-одиночек и совсем немногие (7%) из тех испытуемых, которые выполняли задание совместно с пассивным сообщником экспериментатора. Выяснилось также, что жертва несчастного случая находилась бы в более благоприятном положении, будучи отдана на милость одинокого свидетеля (70% вмешавшихся), чем если бы она была предоставлена заботам двух незнакомых друг с другом людей (40% вмешавшихся).

Наконец, в ходе исследования, проведенного в Нью-Йоркском университете (Darley & Latane, 1968), испытуемые слышали, как у одного из участников эксперимента, обращавшегося к ним по системе внутренней связи, внезапно начинался, как они полагали, «эпилептический припадок». Если испытуемые считали, что они единственные, кто это слышит, то на помощь приходили 85% участников эксперимента. Если же они полагали, что все это слышит хотя бы еще один человек, то количество вмешавшихся составляло 62%. Но когда испытуемые были уверены в том, что, кроме них, о происходящем знает еще четверо человек, доля решивших вмешаться составляла лишь 31% общего числа испытуемых. Кроме того, как и в двух описанных ранее исследованиях, те испытуемые, которые считали себя единственными, кто потенциально способен на вмешательство, предлагали свою помощь *быстрее*. Действительно, в течение первой минуты после начала фальсифицированного припадка на помощь пострадавшему приходили 50% одиночных участников эксперимента. Из тех же, кто считал себя лишь одним из пяти осве-

домленных о происходящем, в течение первой минуты на помощь не приходил никто.

К 1980 г. было проведено около 40 подобных исследований. В некоторых из них чрезвычайные ситуации создавались для испытуемых в лабораторных условиях, а в некоторых — ничего не подозревающие люди становились свидетелями симулированных несчастных случаев, приступов болезней или краж, случавшихся прямо на улице, в магазине, на эскалаторе или в вагоне метро. При этом в 90% случаев одиночные свидетели выказывали больше готовности прийти на помощь по сравнению с людьми, находившимися в составе групп (Latane & Nida, 1981). К тому же, как установили Дарли и Лэтэнэ в ходе своих плодотворных исследований конца 60-х годов, общие шансы жертвы получить помощь часто оказывались выше в присутствии одного свидетеля по сравнению с присутствием многих.

Последующий опрос испытуемых послужил подтверждением тому, что требующие вмешательства ситуации, если в них есть хоть толика неопределенности, по-разному интерпретируются участниками групп и одиночными свидетелями. Проникавший через вентиляцию потенциально опасный дым истолковывался как признак поломки в системе кондиционирования воздуха или как испарение из химической лаборатории. Крики и стоны жертвы несчастного случая представлялись чьими-то жалобами и проклятиями по поводу легкого растяжения связок. Перспектива вмешаться в ситуацию в этом случае выглядела «несанкционированным вторжением», способным вызвать смущение у всех участников ситуации. Интересно, что нахождение в группе могло также помешать испытуемым первыми обратить внимание окружающих на происходящее. В «исследовании с дымом» одиночные студенты, заполнявшие анкету самостоятельно, начинали озираться вокруг и замечали дым в течение первых пяти секунд, в то время как испытуемые, находившиеся в группах, не отрывали глаз от задания, не замечая происходящего до тех пор, пока дым не становился уже достаточно густым (приблизительно через 20 секунд после того, как первые клубы дыма проникали через вентиляцию).

Не представляет особого труда разглядеть в исследованиях Дарли и Лэтэнэ преподанный ими урок и гораздо труднее постоянно помнить о нем, сталкиваясь с типичными историями из жизни «большого города». В фильме «Полуночный ковбой» неопытный юноша попадает на улицы Манхэттена прямо с родных пастбищ.

Сойдя с автобуса и блуждая среди несметных людских толп, он наталкивается на человека, лежащего на тротуаре. Юноша склоняется над ним, желая выяснить, что с ним случилось, а затем оглядывается на прохожих, обходящих лежащего человека так, как они могли бы обходить упавшее на тропу бревно. На лице юноши появляется удивление, потом он замирает от ужаса, а затем пожимает плечами и, подобно остальным, отправляется дальше по своим делам.

Невозможно наблюдать подобную сцену и не вспомнить о своих собственных впечатлениях от апатии и безразличия, типичных для жизни в мегаполисе. Полезно, однако, задаться вопросом: будут ли жители Нью-Йорка, Бостона или Филадельфии в меньшей степени, чем их сограждане, скажем, из Сиу Фоллз штата Айова, тронуты страданиями заблудившейся кошки, судьбой засыпанных в забое шахтеров, состоянием притесняемого и заброшенного ребенка или борьбой молодого атлета со смертельной формой рака? Наш собственный опыт заставляет дать отрицательный ответ на этот вопрос. *Люди*, живущие в одной местности, не более равнодушны к подобным вещам, чем люди, живущие в какой-либо другой. Для того чтобы объяснить, почему городские жители проходят мимо несчастных, лежащих на улице людей, почему не пытаются выяснить в чем дело или вызвать полицию, нам потребуется рассмотреть специфику соответствующих социальных *ситуаций*, которая включает, конечно же, и поведенческие нормы, обращаемые явно или неявно к людям по мере возникновения возможностей для вмешательства.

Почему социальное влияние столь сильно?

Почему люди настолько сильно подвержены влиянию аттитюдов и поведения других, даже если они совсем им не знакомы и не имеют над ними никакой власти? Дать ответ на этот вопрос, разделив информационные и нормативные аспекты социального влияния, было целью некоторых наиболее интересных теоретических работ в области социальных наук (Deutsch & Gerard, 1955).

Информационные аспекты социального влияния. Другие люди являются для нас одним из лучших источников информации о мире. Если находящееся передо мной животное похоже на кошку, значит, это (почти наверняка) и есть кошка. Но когда речь идет о суждении, чреватом несколько большей двусмысленностью, например о том, насколько трудна задача, за которую я

собираюсь взяться, или о том, насколько я в состоянии справиться с этой задачей, тогда мнения других бывают обычно важны для того, чтобы прийти к правильному выводу.

Если мое мнение отлично от вашего, тогда мне следует учитывать ваше мнение, опираясь на статистические методы. Усредненное мнение любых двух людей окажется в долгосрочной перспективе верным с большей вероятностью, чем какое-либо одно из них. Учитывать распределение мнений других людей считается весьма разумным. Тех же, кто недостаточно учитывает это распределение, окружающие склонны считать самоуверенными или беспечными людьми. Данный фундаментальный факт используется во многих исследованиях, включая исследования Эша, дающих впечатляющую картину социального влияния. Мы не привыкли игнорировать мнения окружающих по той простой причине, что в прошлом они были для нас полезным способом познания мира. Несогласие с другими людьми порождает состояние дискомфорта, которое может быть разрешено либо путем приведения своей собственной позиции в максимально возможное соответствие с позицией других, либо склонения других в сторону своей позиции, либо путем отказа рассматривать их мнения в качестве источника информации, достойного внимания человека, занимающего одну с нами социальную нишу.

Интересным следствием этой разновидности давления в сторону конформности является то, что способность оказывать влияние бывает присуща мнению не только большинства, но также и меньшинства. Влияние на мнения членов группы могут оказывать даже взгляды людей, не обладающих властью и не составляющих в данной группе большинство. И действительно, последние работы Московичи (Moscovici) и его коллег (Moscovici, Lage & Naffrechoux, 1969; Moscovici & Personnaz, 1980; Nemeth, 1986) констатируют, что далеко не во всех случаях конформность проявляется именно по отношению к мнению большинства. Взгляды меньшинства обладают влиянием даже тогда, когда это влияние не осознается большинством. Эти взгляды проникают на рынок идей и могут в конце концов побеждать на нем, даже перед лицом подавляющего превосходства противоположных точек зрения (в особенности, если эти взгляды выражаются последовательно и уверенно).

Нормативная основа социального влияния. Еще одна причина, по которой мы придерживаемся взглядов окружающих, состоит в

пониманий того, что достижение групповых целей зависит от степени единодушия в оценке ситуации (Festinger, Schachter & Back, 1950). Если каждый имеет отличное от других мнение о поставленной задаче и о том, как она должна выполняться, если каждый по-разному понимает смысл доступных нашему вниманию событий, то сотрудничество и эффективные действия становятся затруднительными, если не невозможными. Во многом по этой причине мнение большинства имеет нормативную или морально принуждающую силу: «чтобы действовать вместе, нужно придерживаться общего направления»; «либо вы с нами, либо нет» и т.д.

Таким образом, группы склонны карать своих отклоняющихся от общей линии членов отчасти еще и потому, что они создают препятствия на пути общегруппового движения. Зная о том, что наше несогласие может пробудить гнев товарищей, мы отваживаемся проявить его только в результате продолжительных колебаний. В интересах общей гармонии всегда лучше уступить. Ввязываться же в борьбу следует лишь по трезвому размышлению.

Социальное влияние и напряженные системы. Как мы уже отмечали в главе 1, важнейшие теоретические разработки на тему социального влияния, в особенности из числа принадлежащих Фестингеру и теоретикам его круга (Cartwright & Zander, 1953), были проведены под серьезным воздействием сформированного Куртом Левиным представления о напряженных системах. Это справедливо как на уровне группы, так и на уровне индивидуальной психики.

Группы следует рассматривать пребывающими в состоянии постоянного напряжения, порождаемого, с одной стороны, требованиями единообразия, а с другой — силами, действующими на каждого члена группы по отдельности, что побуждает их к отходу от группового стандарта. Члены любой группы будут обладать различными источниками информации по вопросам, имеющим общую важность, и интерпретировать эту информацию самыми разнообразными способами. Это будет создавать расхождение во мнениях, наталкивающееся на противодействие внутригрупповых сил, действующих в направлении консолидации. Внутригрупповые силы направлены на достижение статичного, характеризующегося высоким уровнем энтропии состояния, в котором имеет место полное единообразие мнений.

Однако происходящие события и отдельные личности постоянно будут служить причинами отклонения от такого состоя-

ния. Если подобное отклонение будет достаточно большим, то тогда силы, действующие в направлении единообразия, вполне могут способствовать распаду группы. К отклонениям во мнениях по важным проблемам группы могут относиться терпимо, но только если подобные отклонения не выходят за пределы некоего уровня. Если же они этот уровень превосходят, то группы начинают отвергать, а иногда даже организованно отторгать от себя своих членов и подгруппы, порождающие эти отклонения (Schachter, 1951).

Отдельные индивиды также могут рассматриваться как напряженные системы, в частности в том, что касается их конфликтов с групповым стандартом. Если некто вдруг обнаруживает расхождение между групповой нормой и собственными взглядами, это порождает напряжение, которое должно быть разрешено одним из трех следующих способов: склонением мнения группы в пользу собственных взглядов, открытием самого себя для группового влияния с целью приведения собственного видения ситуации в соответствие с видением группы, отказом рассматривать мнение группы в качестве стандарта для формирования собственного мнения. В случае, если склонить группу в пользу собственного видения ситуации не представляется возможным, *и* доводы группы оказываются в свете имеющихся фактов неубедительными *и* если при этом человек не испытывает желания отмежеваться от группы, то возникает весьма мощная разновидность напряженности, существование которой осознавали многие теоретики 50-х годов, включая Хайдера (Heider), Ньюкомба (Newcomb) и Фестингера (Festinger). Для обозначения подобного рода напряженности Фестингер ввел термин «когнитивный диссонанс», который он толковал максимально широко, так что под ним подразумевалась любая напряженность, возникающая во множестве ситуаций, когда различные факторы тянут аттитюды человека в разных направлениях. В случае социального влияния диссонанс возникает между взглядами данного человека и взглядами группы (равно как и ее требованиями в отношении конформности).

Как правило, данный диссонанс разрешается в пользу взглядов, разделяемых группой, зачастую путем не просто компромисса, а всецелого приятия групповых взглядов при подавлении собственных сомнений. Последствия устранения диссонанса подобным образом были вскрыты в хорошо известном анализе [проделанном Ирвингом Джейнисом (I. Janis) в 1982 г.] катастрофи-

ческих по своим последствиям военных и политических решений, проистекающих из феномена «группомыслия»* Его выводы сводятся к тому, что лояльные члены группы подавляют свои сомнения относительно планируемых действий, создавая тем самым иллюзию согласия. Эта иллюзия в свою очередь отбивает желание искать в выдвигаемом предложении погрешности и рассматривать альтернативные варианты как у верящих, так и у сомневающихся людей.

Представление о напряженных системах не следует упускать из виду и в ходе рассмотрения нами концепции канальных факторов, которое мы предпримем в следующем разделе данной главы. Канальные факторы имеют большое значение, поскольку служат высвобождению или изменению направления энергии в неустойчиво уравновешенных системах — системах, в которых существует напряженность между двумя или большим количеством альтернативных мотивирующих состояний. Выбор линии поведения или аттитюдной позиции в этих случаях иногда зависит от удивительно незначительных изменений параметров ситуации.

Канальные факторы

До сих пор мы уделяли внимание только одному аспекту ситуационизма — способности различных обстоятельств вызывать проявление неожиданного для окружающих поведения. Другой его аспект, который мы подспудно имели в виду на протяжении нашего предыдущего обсуждения, состоит в том, что незначительные различия между ситуациями зачастую бывают сопряжены с очень значительными различиями в поведении. Когда мы обнаруживаем, что незначительное, на первый взгляд, обстоятельство производит огромный поведенческий эффект, мы можем с полным правом заподозрить, что обнаружили *канальный фактор*, т.е. стимул, или «проводящий путь» для реакции, служащий появлению или сохранению поведенческих намерений особо высокой интенсивности или устойчивости.

Далее мы рассмотрим три классических исследования, на конкретных примерах показывающих, каким образом канальные фак-

* Перевод термина «*groupthink*» словом «группомыслие» предложен М.А. Ковальчуком. (*Примеч. пер.*)

торы могут облегчать либо затруднять связь между обобщенными аттитюдами или туманными намерениями, с одной стороны, и логически вытекающим из них социальным поведением — с другой. Как мы вскоре увидим, в каждом из этих исследований речь идет не просто о том, что соответствующие манипуляции с параметрами среды производят значимые изменения некоторых зависимых от них переменных. Речь идет скорее о том, что эффекты, вызванные этими манипуляциями, были бо́льшими по сравнению с нашими ожиданиями и бо́льшими по сравнению с факторами индивидуальных различий, которые обычные люди считают, как правило, наиболее важными детерминантами поведения. И наконец, эти эффекты имели слишком масштабные последствия, чтобы их можно было игнорировать, задавшись целью осуществить успешное социальное воздействие.

О продаже облигаций военного займа

Во время второй мировой войны правительство Соединенных Штатов Америки предприняло ряд кампаний по воздействию на массовое сознание, призванных поощрить людей к покупке облигаций военных займов, выпущенных с целью покрыть гигантские затраты на ведение военных действий. Правительство обратилось к социальным психологам с просьбой помочь повысить эффективность этих кампаний в первую очередь за счет повышения убеждающей силы публичных печатных, радио- и кинообращений.

Стремясь внести свой вклад в эти усилия, ученые — последователи Курта Левина — пошли несколько по иному пути, исходя из предположения, что эффективность социального влияния зависит не только от готовности людей придерживаться определенных взглядов или даже формировать определенные намерения, но также и от наличия легких и очевидных путей, или *каналов*, помогающих облекать эти взгляды и намерения в конкретные действия (Cartwright, 1949).

На самом деле это означало переход от относительно обобщенных призывов типа «Покупайте облигации военного займа!» — к более конкретным, вроде «Купите еще одну стодолларовую облигацию!», с указанием времени и места, где это можно было бы сделать (например: «Покупайте у распространителя, который обратится к вам по месту работы»). Результатом (согласно Картрайту, в основном по причине изменения характера об-

ращений) было увеличение в два раза объема продаж облигаций (с 25 до 50% всех лиц, получающих зарплату).

Возможно, наиболее поразительным в этом была роль непосредственного личного обращения. Несмотря на то что фактически все американцы слышали подобные обращения и были согласны, что покупка облигаций — поступок весьма желательный, и несмотря на то что фактически все они могли ответить, где эти облигации приобретаются (например, в местном банке или почтовом отделении), при отсутствии прямого и непосредственного обращения дополнительные облигации покупали лишь 20% всех лиц, получающих жалование. Напротив, когда людей просили приобрести облигации прямо на месте, свою подпись против галочки ставили почти 60% таких лиц.

Значение этого урока важности канальных факторов все более и более осознается современными профессионалами массового убеждения. Благотворительные и коммерческие организации во все большей степени полагаются на прямое убеждение в ходе непосредственного личного или телефонного общения, вынуждающего ответить «да» или «нет», не сходя с места, и не позволяющего при этом рассматривать преимущества данного предложения в сравнении с другими или, что более важно, переключать внимание на другие проблемы, не приняв предварительно какого-либо реального решения по обсуждаемой теме.

Другой практический пример функционирования канальных факторов предлагает нам все возрастающее число благотворительных телемарафонов. Конечно, в ходе телемарафона дается информация о заболевании или проблеме, требующей вашего внимания. Не пренебрегают при этом и призывами, затрагивающими сокровенные струны вашей души и мотивирующими вас на проявление обеспокоенности, стимулирующими к дальнейшим действиям.

Но все же наиболее отличительной и повсеместной чертой телемарафона является телефонный номер, возникающий на экране под непрерывные призывы самоотверженного ведущего «немедленно позвонить по этому номеру и сообщить о вашем намерении помочь». Стоит вам только сделать первый шаг и позвонить, как они уже позаботятся обо всем остальном. Иными словами, таким образом создается поведенческий канал, с высокой надежностью трансформирующий давно вынашиваемое, но смутное намерение или даже сиюминутную прихоть во вполне реальный денежный взнос.

Аналогичное внимание к роли канальных факторов проявляют и христианские проповедники. Вместо туманных и обобщенных призывов изменить свои привычки или принять Христа в качестве своего личного спасителя, проповедник предлагает сию же секунду совершить единственный конкретный поступок, например встать и выйти вперед в знак своей решимости, после чего всех примкнувших к рядам других добровольцев ведут за кулисы, где побуждают к принятию дальнейших обязательств.

Стоит заметить, что преуспевающие проповедники не всегда полагаются лишь на формирование каналов действия. Некоторые из них эффективно используют также и техники социального влияния, о которых говорилось в первой части данной главы. В частности, они прибегают к использованию социальных моделей, т.е. специально обученных добровольцев, которые в ответ на обращение проповедника немедленно встают, тем самым «толкая воз с места» и давая другим понять, что в данной ситуации подняться на ноги — отнюдь не означает противоречить социальной норме (в то же время весьма неловко продолжать сидеть).

Время быть «добрым самаритянином»

Выше мы уже обсудили произведенную Дарли и Лэтэнэ демонстрацию того, насколько существенно может повлиять на вмешательство свидетеля одна, заурядная на первый взгляд, черта социальной ситуации, а именно наличие или отсутствие в ней других людей. В более позднем исследовании (1973), вкратце очерченном нами в главе 1, Дарли и Бэтсон (Batson) показали, что на поведение потенциального свидетеля может оказывать влияние и другой, внешне еще менее значительный параметр социальной ситуации. На этот эксперимент их подвигла, как они сами говорят, Евангельская притча о добром самаритянине, в которой священник и левит — оба очень важные (и, предположительно, чрезвычайно занятые) люди проходят в спешке мимо раненого странника, оставляя его заботам скромного (и, предположительно, гораздо менее занятого) самаритянина. Размышляя об этой притче и проистекающих из нее определенно ситуационистских выводах, Дарли и Бэтсон решили сделать потенциальных «добрых самаритян» (отнюдь не случайно оказавшихся студентами Принстонской духовной семинарии) объектом ситуационной манипуляции, наблюдая их в состоянии спешки и при ее отсутствии.

В ходе начальной фазы эксперимента семинаристам сообщали, что они должны подготовиться к произнесению краткой импровизированной речи (которая для половины участников эксперимента была посвящена как раз притче о добром самаритянине), запись которой состоится в расположенном неподалеку здании. После получения указаний от экспериментаторов одних испытуемых предупреждали: «Вы опаздываете, вас ждут уже несколько минут, так что лучше поторопиться», в то время как другим говорили прямо противоположное: «У вас будет некоторое время, прежде чем все будет готово к вашему приходу, но ничего не случится, если вы придете пораньше». По дороге к месту назначения опаздывающие, равно как и располагающие некоторым запасом времени участники эксперимента, натыкались на человека, упавшего в дверях, который был не в состоянии поднять голову, стонал и заходился от кашля. Как и предполагалось, редкий семинарист из числа опаздывающих приходил на помощь несчастному: на поверку это сделали лишь 10% из них. В то же время 63% общего числа семинаристов, располагавших временем, оказали помощь человеку.

Доказывает ли данное исследование то, что семинаристы, не пришедшие на помощь, были глухи к мирским страданиям, или оно доказывает то, что они просто отдавали предпочтение интересам ожидающих их людей, обладавших относительно более высоким социальным статусом по сравнению с человеком, нуждавшимся в помощи? К настоящему моменту читатель, вероятно, уже способен догадаться о наших мыслях по поводу того, что эти открытия мало нам говорят о личностных диспозициях семинаристов, но они говорят очень много о ситуационных детерминантах альтруизма. Что касается рассмотренного случая, то нам кажется, что некоторые наиболее тонкие подробности предпринятых исследователями ситуационных манипуляций могут быть для нас важными, в связи с чем на них стоит коротко остановиться. Нам представляется, что использованный Дарли и Бэтсоном прием с опозданием не только не вызвал у семинаристов желание остановиться, но и послужил возникновению у них ощущения беспокойства и нервозности по поводу предстоящей речи — достаточно сильного для того, чтобы помешать им обратить внимание на пострадавшего. В то же время *наличие* определенного запаса времени могло позволить юным семинаристам идти медленнее, уделяя более пристальное внимание про-

исходящему вокруг, и, возможно, даже радоваться любой уважительной причине задержаться (что гораздо лучше, чем пребывать в неловком ожидании, пока кто-то там не подготовит все необходимое).

В главе 5 мы покажем, что подобные ситуационные влияния бывают в большинстве случаев гораздо существенней, чем большинство людей могли бы предположить. Можно также заметить, что проверке дополнительных ситуационных детерминант альтруистического поведения были посвящены десятки исследований (и довольно много — выявлению личностных характеристик альтруистов). Результаты некоторых из этих исследований вполне соответствуют нашим интуитивным ожиданиям. Так, например, Брайен и Тест (Bryan & Test, 1967) показали, как в зависимости от наличия или отсутствия «моделей» альтруистического поведения (в лице людей, равных испытуемым по социальному статусу, которые ранее обеспечивали им при подобных или при идентичных обстоятельствах необходимую поддержку), соответственно возрастало или ослабевало желание испытуемых прийти на помощь попавшему в беду автомобилисту или проявить щедрость, жертвуя в пользу Армии спасения.

Другие исследования дали более неожиданные и зачастую более сложные для интерпретации результаты. Многие из них показали, например, что пробуждение определенных эмоций — таких, как чувства вины (Carlsmith & Gross, 1968) или радости (Isen, Clark & Schwartz, 1976; Isen, Shalker, Clark & Karp, 1978), может заметно усиливать желание испытуемого прислушиваться к просьбам о помощи или проявлять альтруистическое поведение какого-либо иного рода.

Все же мы полагаем, что никто не смог бы подтвердить положения ситуационизма в целом и положение о важности канальных факторов в частности с такой определенностью, с какой это сделали Дарли и Бэтсон при помощи своего простого исследования. Наблюдая за серьезным молодым семинаристом (без сомнения, он уже провел и в будущем будет проводить не один час, помогая разного рода несчастным), который почти в буквальном смысле перешагивает через пострадавшего человека, спеша произнести свою проповедь о положительном примере доброго самаритянина, мы можем понять одно из существенных положений левинианской традиции: «Если мы и направляемся куда-то, то только из-за наличия канального фактора, облегчающего наше движение именно в этом направлении».

Последствия незначительной уступки

Ситуационистский взгляд на вещи предполагает применение стратегий социального влияния, весьма отличных от общепринятого подхода, состоящего в использовании убеждающих обращений, затрагивающих наши когниции и мотивации. Одна из наиболее мощных ситуационистских стратегий заключается, как стало очевидно, в побуждении людей к первоначальным незначительным и не чреватым, на первый взгляд, последствиями шагам, что приводит в конце концов к совершению более значительных и гораздо более серьезных. В сущности любой из нас может припомнить что-нибудь из происходившего с ним ранее, служащее иллюстрацией этого правила. Обычно мы никогда не отказываемся оказать кому-либо посильную помощь или взять на себя небольшое обязательство. Однако один шаг ведет зачастую к следующему, и раньше, чем мы успеваем даже осознать это, мы оказываемся глубоко вовлеченными в то или иное предприятие, с неохотой (а иногда даже с готовностью) уделяя ему гораздо больше времени, денег и энергии, чем могли бы предположить первоначально, — предприятие, на которое мы никогда бы не решились, если бы не оказались в него втянуты.

В исполнении человека, умеющего манипулировать людьми, данный принцип сводится к тому, чтобы сначала «просунуть ногу в дверь», прося о небольшом одолжении или обещании (таком, от которого в контексте происходящего человек не сможет отказаться), и лишь затем попросить принять на себя более серьезные обязательства либо предпринять более серьезные действия, которые и являются истинной целью манипулятора. Джонатан Фридмен и Скотт Фрейзер (Jonathan Freedman & Scott Fraser, 1966) очень элегантно продемонстрировали действие этого принципа в ходе своего ставшего классическим эксперимента.

К домохозяйкам, проживавшим в заселенном представителями среднего класса жилом массиве неподалеку от студенческого городка Стэнфордского университета, обращался человек, просивший их сделать нечто совершенно безобидное: подписать петицию либо поместить в окне своего автомобиля или дома небольшой (площадью в три дюйма) значок, пропагандирующий какую-либо не вызывающую возражений идею (например, призыв к безопасному вождению автомобиля). Неудивительно, что огромное большинство домохозяек не возражали против этой скромной, на первый взгляд, просьбы. Две недели спустя другой

человек посещал тех же самых домохозяек (одновременно с участницами контрольной группы, к которым до этого не обращался), чтобы предложить им пойти навстречу гораздо более существенной и даже весьма безрассудной просьбе. Он просил их о разрешении установить прямо перед их домом большой, грубо сработанный и безобразный знак, гласящий: «Будьте осторожны на дороге!» Изложив суть просьбы, он показывал им фотографию, на которой можно было увидеть, как этот уродливый знак заслоняет входную дверь другого дома в том же районе.

Результаты исследования говорили сами за себя. Все 76% испытуемых, согласившихся сначала поместить небольшой значок в окне, согласились теперь установить перед домом и безобразный предостерегающий знак. Напротив, из числа тех испытуемых, к которым экспериментаторы не наведывались предварительно с целью «просунуть ногу в дверь», согласились «водрузить» знак «всего лишь» 17% (кстати, поразительно высокий показатель, если оценивать абсолютное значение). Интересно, что даже когда предмет первоначальной уступки испытуемых не имел никакого отношения к последующей просьбе (например, если сначала они соглашались поместить в своем окне знак или подписать петицию, гласящую «Заботься о красоте штата Калифорния!»), то показатель уступчивости был близок к 50%, что почти в три раза выше, чем в контрольной группе.

Многие из последующих исследований подтвердили основные находки Фридмена и Фрейзера. Например, Патриция Плайнер и ее коллеги (Pliner, Hart, Kohl & Saari, 1974) обнаружили, что жители пригородов Торонто в два раза охотнее жертвовали деньги обществу борьбы с раком, после того как днем ранее соглашались носить значок, рекламирующий предстоящую кампанию по привлечению средств для этой цели. В данном случае также имела место просьба, основанная на феномене «нога в двери», в которой никто из испытуемых не смог отказать.

Однако не следует воспринимать выводы подобных исследований слишком уж всеобъемлюще. Результаты более поздних исследований говорят нам, что с помощью техники «нога в двери» удается облегчить выполнение далеко не всех значительных просьб. При некоторых обстоятельствах (например, когда первая просьба достаточно существенна для того, чтобы вызвать у людей ощущение, что они «уже внесли свой вклад») удовлетворение первоначальной просьбы может сделать людей *менее* уступчивыми при обращении к ним с дальнейшими просьбами (Cann, Sherman &

Elkes, 1975; Snyder & Cunningham, 1974). Аналогичным образом существуют обстоятельства, при которых первоначальный отказ человека выполнить большую просьбу может позволить легко уговорить его выполнить другую, менее значительную. Например, в том случае, когда первоначальный отказ поспособствовать благому начинанию мотивирует людей показать, и как можно скорее, что они на самом деле вовсе не жестокосердны или неотзывчивы (Cialdini et al., 1975).

Ну и как всегда, очень большое значение имеют детали контекста, иногда очень тонкие, и требуется определенный талант (а лучше все же некоторый предварительный опыт), чтобы вычислить, какая первоначальная просьба может облегчить дальнейшую уступку определенного рода. Но факт остается фактом: осторожное использование окружающими взятых на себя человеком первоначальных обязательств и другие манипуляции с канальными факторами могут приводить к совершению этим человеком шагов, которых никто (и в первую очередь сам человек) не мог бы от него ожидать, исходя из знания о его поведении в прошлом либо о высказывавшихся им ранее воззрениях.

Вместо того чтобы пытаться вывести какую-нибудь простую формулу практического применения принципа «нога в двери» или других манипуляций, основанных на феномене мелкой уступки, нам следует вкратце рассмотреть, каким образом сами исследователи, использующие подобные манипуляции, объясняют их эффективность. В основном они утверждают, что небольшие уступки мотивируют людей принимать аттитюды, согласующиеся с поведением, соответствующим этим уступкам (Festinger, 1957), либо помогают «информировать» испытуемых о природе и устойчивости не проверенных ранее в действии воззрений (Bem, 1972). Независимо от того, рационализируют ли испытуемые свое предыдущее поведение или они просто используют его в качестве ключа для понимания своих реальных аттитюдов и предпочтений, результатом является вытекающее из уступки стремление поступать в соответствии с «новым» аттитюдом, например принимать на себя дальнейшие обязательства или совершать дальнейшие действия, приличествующие человеку, разделяющему подобные установки.

Нам представляется, что эти когнитивистские объяснения действительно верны, во всяком случае отчасти. Но мы также считаем важным подчеркнуть, что подобные объяснения мало помогали бы, если они неявно не использовали бы одно из централь-

ных положений данной главы и всей нашей книги о том, что *люди склонны не только подпадать под влияние ситуационных факторов, но и недооценивать степень этого влияния* (Nisbett & Ross, 1980; Ross, 1977). Если бы люди осознавали, что их уступчивость порождается в большей степени ситуационным давлением, а не является свободно избранной ими в соответствии с их собственными аттитюдами, то им не пришлось бы перестраивать свои аттитюды, с тем чтобы «поддержать» это соответствие.

Сведение воедино: Стэнли Милгрэм и обыденность зла

В 1965 г. философ и моралист Ханна Арендт (H. Arendt) провозгласила свой тезис о том, что Холокост* в своей повседневной практике имел место в большей степени по причине равнодушия и безразличия бюрократов, нежели садистского удовольствия, доставляемого страданиями невинных жертв. К этому выводу она пришла после того, как наблюдала в Иерусалиме процесс над Адольфом Эйхманом — человеком, обвинявшимся в том, что под его руководством осуществлялась доставка европейских евреев в лагеря смерти. На скамье подсудимых (в кабинке из пуленепробиваемого стекла, поскольку израильской службе безопасности была поставлена задача не допустить убийства Эйхмана, прежде чем он предстанет перед обвинителями) сидел бледный, лысеющий человек средних лет, доводы которого в свою защиту состояли в том, что он просто следовал приказам и что его никогда особенно не заботило то, что происходило с людьми, отправляемыми по его распоряжению в лагеря Центральной Европы. Арендт очень хотелось верить, что Эйхман был не монстром-садистом, а просто конформистом, лишенным ощущения цели, который с равным успехом мог бы отвечать за поставку овощей, в то время как многих поставщиков овощей можно было бы заставить играть чудовищную роль Эйхмана.

Мы разделяем подозрение социального критика Альфреда Казина (Alfred Kazin, 1984), что Арендт может быть слишком легко приняла за чистую монету доводы защиты в пользу человека, который не мог правдоподобно отрицать ни то, что он был именно тем, кем был на самом деле, ни то, что он совершил

---

* Холокост или Катастрофа — гибель 6 млн. еврейского населения Европы в результате их планомерного уничтожения нацистами и их пособниками в 1933–1945 гг. (*Примеч. науч. ред.*)

именно то, что совершил. «Следование приказам» всегда было аргументом в свою защиту у функционеров, творивших злодеяния во имя государства. В то же время мы не можем не признать похвальным нежелание Арендт согласиться с более простым и более обыденным заключением, что гнусные действия бывают вызваны к жизни не менее гнусными мотивами. Ибо, как мы уже подчеркивали ранее, тенденция необоснованно перепрыгивать от поступков к соответствующим им диспозициям является, возможно, наиболее фундаментальной и наиболее распространенной ошибкой в суждениях людей о социальной жизни.

Мы не знаем, был ли Эйхман дьяволом во плоти, или нет. Однако мы не подвергаем сомнению и то, что многие немцы, отнюдь не будучи сущими дьяволами, сознательно сыграли свою роль, направляя жертвы нацизма навстречу их ужасной участи. Доподлинно известно, что многие охранники нацистских концентрационных лагерей вели безупречную жизнь, как до, так и после своей ужасной службы (Steiner, 1980). Для того, чтобы найти объяснение их соучастию в преступлениях нацизма, мы должны предположить существование особого социального и ситуационного контекста, способного побуждать заурядных людей к совершению незаурядных по своей злонамеренности деяний.

Как это часто бывает, приблизительно в то же самое время, когда Арендт развивала свой тезис об обыденности зла, Стэнли Милгрэм демонстрировал его действие у себя в лаборатории. Как мы уже говорили ранее, незадолго до этого Милгрэм осуществил исследование, посвященное парадигме Эша, показавшее, что люди соглашались с мнением единодушного большинства даже тогда, когда думали, что принимают участие в испытаниях сигнальной системы авиалайнера. Далее, используя ту же парадигму, Милгрэм продолжил работу, исследуя на этот раз различия в отношении конформности, существующие между культурами. (Затеял он это на самом деле для того, чтобы подтвердить этнический стереотип, согласно которому «спорщики» французы менее склонны к конформности, чем «более сдержанные» скандинавы.) Результаты этого исследования в свою очередь заставили Милгрэма задуматься, будут ли подобные культурные различия по-прежнему проявляться, если требуемая конформная реакция будет состоять в совершении потенциально вредоносного действия.

Памятуя об этой цели, Милгрэм замыслил ситуацию, носящую теперь его имя, разработанную первоначально в качестве контрольного условия (в которой экспериментатор просто про-

сил людей выполнить нечто, что должно было нанести вред другому человеку). По замыслу в ситуации не должно было присутствовать давления в сторону конформности, но, как оказалось, в ней содержались некоторые чрезвычайно мощные ситуационные силы. И действительно, уже результаты ряда пилотажных экспериментов, поставленных с использованием данной ситуации на обычных американцах — людях, принадлежащих к культуре, в которой, как принято считать, имеется богатая традиция личной независимости и отвержения авторитетов, быстро заставили Милгрэма перенести внимание с конформности на *послушание*.

Испытуемые Милгрэма были выходцами чуть ли не из всех слоев тогдашнего общества. Это были отнюдь не впечатлительные университетские второкурсники. Напротив, по крайней мере в наиболее известных исследованиях принимали участие взрослые мужчины, имеющие разный род занятий, откликнувшиеся на объявление в газете, приглашавшее принять участие в исследовании процесса обучения, которое должно было проводиться в Йельском университете. Рассмотрим теперь подробности разворачивающегося перед нами экспериментального сценария Милгрэма.

По прибытии на место испытуемый Милгрэма встречает другого такого же «испытуемого» — приятного в обращении мужчину средних лет (который на самом деле является сообщником экспериментатора, о чем настоящий испытуемый не подозревает). Экспериментатор объявляет о том, что его интересует влияние наказания на обучение. Испытуемый тянет жребий, чтобы определить, кто будет «учителем», а кто — «учеником» (вытягивание жребия подстроено таким образом, чтобы испытуемый наверняка стал учителем, а сообщник — учеником). Далее поясняется, что задача учителя заключается в том, чтобы ученик запомнил несколько словосочетаний, состоящих из двух слов. Затем учитель видит, как ученика привязывают к аппарату, похожему на электрический стул (как поясняет экспериментатор, «с целью предотвратить лишние движения»). На его руке клейкой лентой закрепляется электрод, причем на кожу («в целях предотвращения ожогов») предварительно наносится специальный крем.

Экспериментатор объясняет, что электрод подсоединен к генератору электрических разрядов и задачей учителя будет наказывать ученика, нажимая кнопку на генераторе всякий раз, когда тот ошибется, припоминая слово. Затем учителя уводят в смежную комнату, за пределы видимости ученика, и усаживают за

управляющую панель электрогенератора. На генераторе учитель видит 30 тумблеров для включения электрического тока в пределах от 15 до 450 вольт с ценой деления в 15 вольт, снабженных описаниями интенсивности разряда, начиная с надписи «Слабый разряд» и заканчивая предостережением «Опасно: сильный разряд». Последние два тумблера зловеще помечены «XXX». Экспериментатор говорит учителю, что тот должен увеличивать напряжение разряда на 15 вольт всякий раз, когда ученик будет давать неправильный ответ. Он заверяет испытуемого, что «хотя разряды и могут быть крайне болезненными, никаких повреждений органических тканей они не вызовут». Экспериментатор остается с учителем и находится вместе с ним на протяжении всего последующего эксперимента.

Далее по ходу сценария ученик дает ответы, выбирая правильное, по его мнению, слово из четырех предложенных и нажимая кнопку, зажигающую в верху панели электрогенератора одну из четырех сигнальных лампочек. После первой ошибки ученика учитель увеличивает напряжение на 15 вольт, затем еще на 15 вольт и так далее. Стоящая перед учителем дилемма усугубляется «реакцией», которую он получает от несчастного ученика. Поначалу от него поступают лишь словесные протесты по поводу болезненности ударов, однако при этом он продолжает принимать участие в эксперименте. Затем, когда напряжение разряда достигает 300 вольт, ученик, протестуя, начинает колотить в стену. С этого момента ответы ученика перестают отображаться на расположенной перед учителем панели. Тем не менее после каждого разряда ученик продолжает стучать в стену. Затем прекращается и стук.

По ходу процедуры экспериментатор напоминает учителю о его обязанностях. Если учитель смотрит на экспериментатора в ожидании указаний, тот говорит: «Пожалуйста, продолжайте». Если учитель начинает протестовать, заявляя, что ученик больше не дает ответов, экспериментатор возражает, что отсутствие ответа должно рассматриваться как неправильный ответ. Если же учитель проявляет нерешительность — продолжать или нет — либо предлагает осмотреть ученика на предмет его физического состояния, то экспериментатор без каких-либо объяснений настаивает на том, что «условия эксперимента требуют его продолжения». Если учитель становится действительно слишком уж настойчивым, экспериментатор провозглашает: «У вас нет выбора: вы должны продолжать». И только в случае, когда испытуемый заяв-

ляет, что не примет на себя ответственности за вред, который он может причинить ученику, экспериментатор заверяет его, что «берет всю ответственность за это на себя».

Как теперь известно всем изучающим вводный курс психологии (да и большинству образованных людей на Западе, поскольку то, что продемонстрировал Милгрэм, стало частью интеллектуального достояния всего нашего общества), вся эта мрачная процедура доводилась обычно до конца (Ross, 1988). Большинство людей (в наиболее известном варианте исследования — 68%) продолжали подчиняться указаниям до самого окончания эксперимента, переступая границу отметки «Опасно: сильный разряд» и доходя до последнего переключателя, помеченного знаком «XXX», что означало 450 вольт.

Результат смутил ожидания Милгрэма, равно как и всех остальных. Обычные люди, социальные психологи, психиатры — все, с кем он консультировался, уверяли его, что в сущности никто из испытуемых даже не приблизится к самым высоким уровням электрического напряжения. По сей день открытым остается вопрос: почему столь многие люди всецело подчинялись экспериментатору (или, иными словами, почему так мало людей предвидели истинный результат)? Даже сегодня, читая отчет об исследовании Милгрэма, мы не можем не чувствовать, что приобщаемся к какой-то страшной тайне о нашем обществе и о людях вообще. Мы приходим к заключению, что люди — не просто безропотные овцы (как следовало из более ранних экспериментов Эша). При этом они еще и слабаки, не могущие противостоять властной фигуре, или хуже того — они имеют в себе садистскую жилку, только и ждущую удобного случая, чтобы проявиться.

Некоторые люди реагируют на полученные Милгрэмом результаты с крепнущей уверенностью, что поведение испытуемых необходимо рассматривать сквозь призму их отношения к исследованию как к мистификации, поскольку они, скорее всего, понимали, что жертва на самом деле не подвергалась воздействию электрических разрядов. В конце концов «каждому» известно, что такое уважаемое учреждение, как Йель, «никогда не допустит, чтобы произошло что-нибудь подобное».

Милгрэм предвидел подобные возражения и принял все необходимые меры для того, чтобы от его результатов было не так-то легко отделаться. В соответствии с этим он повторил вышеописанное исследование, использовав для этого обшарпанную

контору в полузаброшенном районе города Бриджпорта штата Коннектикут, действуя на этот раз под не вызывающей воодушевления вывеской никому не известного Исследовательского института. Снижение уровня послушания оказалось относительно незначительным. Милгрэм взял на себя труд пригласить также скептически настроенных ученых в области социальных наук понаблюдать за всей процедурой из-за зеркала с односторонней видимостью. Все они были потрясены увиденным, причем не только степенью послушания, очевидцами которого стали, но зачастую и муками, с которыми оно давалось испытуемым. Один из подобных наблюдателей писал:

> «Я видел, как в лабораторию, улыбаясь и чувствуя себя вполне уверенно, вошел зрелый и поначалу уравновешенный деловой человек. За какие-то 20 минут он превратился в дрожащую и заикающуюся развалину, находящуюся на грани нервного срыва. Он постоянно дергал себя за мочку уха и заламывал руки. Однажды он ударил себя кулаком в лоб и пробормотал: «О, Боже, давайте прекратим это». Но все же он продолжал реагировать на каждое слово экспериментатора и подчиняться ему до конца» (Milgram, 1963. С. 377).

Подобные отчеты не только позволяют нам отмести предположение о том, что испытуемые Милгрэма попросту играли с экспериментатором в одну и ту же игру, они дают нам также основание с недоверием отнестись к одному из возможных объяснений, состоящему в том, что в век анонимности, свойственной городам, людей не заботит то, как они поступают с незнакомцами. Ясно, что подавляющее большинство испытуемых Милгрэма верили в реальность происходящего и переживали это очень мучительно.

Но все же, почему они не остановились? Почему они попросту не послали экспериментатора подальше?

Ответ, кажется, состоит в наличии определенных тонких особенностей у созданной Милгрэмом ситуации (влияние которых склонны не признавать или недооценивать все, кто когда-либо читал о ней или даже наблюдал ее своими глазами). Это особенности, которые побуждают заурядных членов нашего общества действовать незаурядным образом. Мы не можем утверждать, что нам удалось выявить все эти особенности или что мы в точности понимаем, как и почему они были приведены в действие, произведя столь мощный эффект. Но мы можем обрисовать некоторые из них, вовсе не случайно принадлежащие к числу тех же самых ситуационных влияний и канальных факторов, которые мы обсуждали на примере других исследований.

В начале своего анализа Милгрэм указывает прежде всего на то, что с испытуемым заключался негласный контракт, обязывавший его делать то, что говорят, не задавая вопросов, верой и правдой служа властной фигуре, которой он перед этим с готовностью передал всю ответственность. Далее Милгрэм подчеркивает постепенный, пошаговый характер перехода от более или менее безропотного подчинения к соучастию в бесцельном, жестоком и опасном испытании. Необходимо помнить, что учитель подчинялся вовсе не единственной и простой команде нанести мощный удар током невинной жертве.

Сначала все, что он делал, сводилось к назначению мягких наказаний, являвшихся формой обратной связи с учеником, который в свою очередь не возражал против получения такой связи в качестве помощи при выполнении задания. Подобно ученику, учитель соглашался с установленной процедурой наказания (т.е. с увеличением интенсивности наказания на заданную величину после каждой ошибки), не вполне представляя себе последствия этого согласия. И только по мере постепенного увеличения напряжения тока до тревожного уровня психологическая дилемма учителя становилась очевидной. В сущности, учитель должен был бы найти рациональное обоснование (удовлетворительное для себя, экспериментатора, а даже возможно, и для ученика), которое оправдывало бы его решение прекратить эксперимент, при том что ранее он этого не сделал. Иными словами, ему необходимо было объяснить самому себе, почему неправомерно нанести следующий удар электрическим током, в то время как несколько мгновений назад для разряда несколько меньшей интенсивности это было правомерно.

Найти подобное рациональное обоснование очень непросто. И в самом деле, оно очевидно доступно только в один из моментов всего процесса — когда ученик перестает отвечать, отказываясь тем самым от своего подразумеваемого согласия подвергаться воздействию ударов электрического тока. Существенно, что именно в этот момент испытуемые чаще всего и отказывались повиноваться.

У ситуации Милгрэма имеется еще целый ряд менее очевидных особенностей, о которых мы не должны забывать, если хотим оценить, каким виделись испытуемым их собственное положение и поведение. Важно отметить, в частности, что относительно небольшое число испытуемых Милгрэма беспрекословно подчинялись экспериментатору от начала и до конца, не подвергая сомнению даваемые им указания и не проявляя неже-

лания продолжать. Хотя отчеты об исследованиях Милгрэма не столь точны, как им следовало бы быть с учетом важности рассматриваемого вопроса, очевидно, что большинство участников эксперимента выходили за рамки роли «покорного подопытного», чтобы усомниться в целесообразности намерения экспериментатора продолжать процедуру, побудить его проверить состояние ученика либо выразить свою собственную нерешительность. На самом деле, многие испытуемые заявляли о своем «выходе из игры», но сразу вслед за этим они столкнулись с, возможно, наиболее важной, хотя и неочевидной особенностью парадигмы Милгрэма, а именно с затруднительностью претворения намерения остановиться в фактический отказ от дальнейшего участия в эксперименте. Большинство испытуемых вставали в оппозицию к экспериментатору и даже отказывались от продолжения сотрудничества подчас в весьма резкой форме. Но почти всегда экспериментатору удавалось положить их на лопатки. («Условия эксперимента требуют, чтобы вы продолжали». «У вас нет выбора».) И действительно, эксперименты Милгрэма в конце концов гораздо меньше свидетельствуют о «деструктивном подчинении», чем о безрезультатном и нерешительном *не*подчинении.

Здесь мы прибегнем к помощи мысленного эксперимента. Предположим, экспериментатор объявил перед началом сеанса, что если учитель захочет прекратить свое участие в нем, он может дать знать о своем желании, нажав кнопку, расположенную перед ним на столе. Полагаем, читатель согласится с нами, что если бы подобный *канальный фактор* существовал, показатель подчинения составил бы ничтожную долю от своего фактически зарегистрированного уровня. Отсутствие такого «канала неподчинения» как раз и обрекло испытуемых Милгрэма на их жалкое поведение. Говоря словами Левина, не было хорошо определенных, легитимных каналов, которые учитель мог бы использовать, чтобы выйти из ситуации и прервать участие в эксперименте. В то же время любая попытка создать подобный канал наталкивалась на неумолимое противодействие со стороны экспериментатора, который, что примечательно, ни единожды не признал, что озабоченность учителя справедлива.

Существует, правда, еще одна, более тонкая и трудноуловимая особенность ситуации Милгрэма, которая могла бы быть очень важной с точки зрения испытуемого. Дело в том, что в глазах последнего *разворачивающиеся события «не имели смысла» и*

«не складывались» ни во что определенное. Задача испытуемого состояла в том, чтобы наносить удары электрическим током ученику, уже даже не пытавшемуся ничего запомнить, сталкиваясь с настойчивостью экспериментатора, кажущегося полностью безразличным к страдальческим крикам ученика, предостережениям о состоянии его сердечной деятельности, отказам давать ответы и в конце концов к его зловещему молчанию. Более того, экспериментатор не выказывал никакой озабоченности в связи с подобным поворотом событий, не предпринимал попыток объяснить или оправдать отсутствие такой озабоченности или хотя бы объяснить, почему продолжение эксперимента является настолько важным. Он отказывался даже «ободрить» испытуемого, видя его физическое состояние. Если испытуемые не схватывали сразу суть обмана и реальную цель эксперимента (в этом случае они, предположительно, предпочли бы не подчиняться, стремясь доказать, что они — не те, кто выполняет злонамеренные приказы бесстрастно, на манер Эйхмана), то у них просто не было способа надежным образом «определить для себя ситуацию». А как обычно реагирует человек, когда «ничто не имеет смысла» и его понимание разворачивающихся вокруг него событий и того, во что они выливаются, ограничено либо отсутствует? Мы полагаем, что очень немногие отреагировали бы в подобной ситуации решительными действиями или стали бы доказывать свою независимость. Любой человек, оказавшийся в таком положении, скорее всего проявил бы нерешительность, неготовность и неспособность бросить вызов власти или нарушить свои ролевые обязанности, демонстрируя при этом высокую степень зависимости от тех, кто спокойно и уверенно отдает приказы. Короче говоря, он повел бы себя почти так же, как повели себя испытуемые Милгрэма.

Надеемся, что смысл столь подробного анализа фактов, полученных Милгрэмом, вполне прозрачен. В его исследовании мы не находим подтверждения тому, что люди *имеют предрасположенность* безоговорочно подчиняться фигурам, наделенным властью, порой доходя в этом до совершения вредных и опасных поступков. Мы никогда не наблюдали подобного рабского послушания со стороны наших студентов или аспирантов, которым мы предписываем держаться в курсе последних публикаций, аккуратно записывать лекции и основательно и своевременно готовиться к экзаменам. И это вовсе не потому, что они не считают нас фигурами, наделенными властью.

Результаты, предложенные к рассмотрению Милгрэмом, представляют собой напоминание о способности отдельных, сравнительно тонких и малозаметных ситуационных сил пересиливать благие диспозиции людей. Он показал также и то, с какой готовностью наблюдатель делает ошибочные заключения о чьем-либо деструктивном послушании (или глупом конформизме), видя только внешнюю сторону поведения субъекта и предполагая при этом, что виной всему экстремальные личностные диспозиции. Исследования Милгрэма напоминают нам также, что для того, чтобы понять и интерпретировать поведение какого-либо человека, необходимо сначала попытаться отдать должное его собственному видению ситуации, в которой он находится. В связи с этим представляется уместным в следующей главе перейти к рассмотрению общих вопросов субъективной интерпретации ситуаций.

3

Субъективная интерпретация социальной реальности

Субъективистские подходы в объективном бихевиоризме ♦ Проблема субъективной интерпретации в социальной психологии ♦ Процесс атрибуции ♦ Неспособность сделать поправку на неопределенности субъективной интерпретации

Людьми, провозгласившими появление ситуационистской традиции в психологии, были вовсе не социальные психологи. Пионерами в этом стали бихевиористы, ведомые в начале нашего века Джоном Б. Уотсоном, пространно писавшим о той роли, которую играют ситуационные факторы в человеческом поведении. Уотсон хвастался, что он может путем надлежащих манипуляций с переменными внешней среды и подкрепляющими воздействиями «...сделать из ребенка врача, юриста, художника, главу торговой гильдии и даже вора-попрошайку, независимо от его талантов, склонностей, психических тенденций, способностей, призвания и расы, к которой принадлежали его предки» (John B. Watson, 1930. С. 82). Такое заявление не означало, конечно, что «человеческие» переменные никак не влияют на поведение. Смысл его сводился скорее к тому, что «человек» представляет собой попросту сумму ситуативных превратностей, испытанных в прошлом, — превратностей, которые могут быть описаны объективно, что создает основу для точного предсказания и контроля поведения.

Однако ситуационизм бихевиористов был связан с их убежденностью в том, что внутренние процессы человеческой психики не могут быть объектом исследования научной психологии. Они настаивали на отходе от свойственной девятнадцатому веку стратегии исследований, ориентированной на интроспекцию субъективного опыта. Вместо этого новая научная психология должна была озаботиться исключительно событиями, доступными наблюдению и количественной характеристике, — в особенности внешне проявляемыми реакциями, доступными наблюдению стимулами окружающей среды, вызывающими эти реакции, а также объективно определимыми результатами (например, конкретными «подкреплениями», соответствующими четко определенным биологическим влечениям), представляющими собой последствия подобных реакций. Любое поведение, каким бы тонким или сложным оно ни было, должно было пониматься в терминах связей между стимулами, реакциями и их гедонистическими последствиями, а также в терминах обобщений, производимых на основании схожести различных стимулов или контекстов.

Бихевиористы проторили дорогу для многих важных теоретических и прикладных достижений в исследовании классического и инструментального обусловливания или в более общем виде — в исследовании научения и мотивации. Однако своим стратегическим решением игнорировать субъективный опыт и сосредоточиться только на объективно определимых фактах бихевиористы породили дилемму, просуществовавшую на протяжении большей части столетия. В то время как психология посвятила себя исследованию чисто *объективных* признаков человеческого поведения, наши интуиция и переживания, а со временем и наши исследования прояснили тот факт, что если не большинство, то многие факты повседневного человеческого поведения (в особенности социального) становятся объяснимыми и предсказуемыми только в том случае, когда мы знаем или можем точно угадывать *субъективные* интерпретации и убеждения людей, поведение которых рассматривается.

Субъективистские подходы в объективном бихевиоризме

Рассмотрим следующий, вполне заурядный эпизод: Джейн спрашивает Боба — молодого человека, которого она встречает на вечеринке в женском клубе университета: «Часто ли ты приходишь

сюда?» В ответ тот улыбается и говорит: «Нет, но думаю, что буду приходить *чаще*». Ясно, что в данной типичной ситуации оба реагировали на соответствующие стимулы и их реакции не остались без последствий. Но для того, чтобы по-настоящему понять этот эпизод и в особенности оценить то, что он мог бы значить для поведения данных двух индивидов в будущем, нам необходимо знать, как каждый из них воспринимал ситуацию в целом и как они интерпретировали ответы друг друга. Прежде всего, каковы были их субъективные впечатления от вечеринки и как они соотносились с их целями и ожиданиями? Затем, какое значение придавали они словам друг друга (а также сопровождающим эти слова невербальным проявлениям)? Принял ли Боб слова Джейн просто в их буквальном смысле или посчитал, что они свидетельствуют о ее возможном к нему интересе? А если так, то был ли подобный интерес для него желательным или нет? То же самое касается и Джейн: расценила ли она заявление Боба о том, что он собирается посещать подобные вечеринки и в будущем как свидетельство того, что ему понравилась именно эта вечеринка, либо как недвусмысленное выражение его интереса к ней лично, либо просто как приятную, но ничего не значащую болтовню?

Мы берем на себя смелость утверждать, что каким бы количеством информации об объективных подробностях поведения в данной ситуации мы ни располагали, это не позволило бы нам предсказать поведение ее участников в будущем. Только зная или верно угадывая субъективное значение происходящего, мы смогли бы определить, почему они повели себя именно так, как это произошло на самом деле. Испытывая недостаток сведений о значении стимулов и реакций для участников ситуации, мы не сможем ничего сказать ни о том, какие именно реакции были (или не были) подкреплены, ни о том, какое влияние будет иметь данный эпизод на реакции Джейн и Боба друг на друга, на вечеринки в женском клубе и на другие подобные социальные мероприятия. На самом же деле, для того чтобы по-настоящему понять природу и последствия подобных социальных эпизодов, мы должны помнить и о том, что люди обычно не просто стараются интерпретировать слова и поступки друг друга — они стараются также предсказывать, отслеживать и слегка направлять эти *интерпретации*.

Пример с типичной ситуацией на вечеринке в женском клубе имеет достаточно всеобъемлющий характер. Являемся ли мы просто незаинтересованными наблюдателями подобных эпизодов или принимаем в них участие — в любом случае мы должны уделять

пристальное внимание вопросам субъективного значения. Во-первых, мы должны попытаться распознать, к какой категории относят ту или иную ситуацию сами ее участники, что в свою очередь потребует извлечения на свет Божий всего их предшествующего опыта, а также представлений о мире, которых они придерживаются в настоящее время.

Во-вторых, мы должны знать о том, как участники ситуации представляют себе природу взаимосвязи между своими действиями и их последствиями, т.е. какова, с их точки зрения, вероятность наступления тех или иных последствий и что они думают о скрывающихся за этой вероятностью причинно-следственных связях. Короче говоря, мы должны отдавать себе отчет в том, что объективного описания стимулов, реакций и подкреплений и даже объективного описания связей между ними редко бывает достаточно для достижения наших научных целей. Для этого нам необходимо знать, как сами участники ситуации воспринимают подобные «объективные» события и что они думают о существующих между ними связях.

Не случайно, что Кларк Халл (C. Hull), Б.Ф. Скиннер (B.F. Skinner) и другие сторонники теории научения в бихевиористской традиции, имевшей столь сильное влияние в первой половине столетия, нашли эффективные способы изящно обойти описанные выше проблемы субъективной интерпретации. Во-первых, в своих исследованиях усвоения реакций и изменения поведения они полагались в первую очередь на крыс и голубей — существ, которые, как нетрудно предположить, склонны к размышлениям о смысле происходящего несколько меньше, чем люди. (Во всяком случае, каковы бы ни были их личные мнения о собственных интерпретациях, ожиданиях или мотивах, они все равно не могут нам об этом сообщить.)

Во-вторых, использовавшиеся исследователями стимулы в еще большей степени делали ненужными любые вопросы о субъективном смысле* происходящего. Почти всегда исследователи работали с подкреплениями, понятными их испытуемым (например, со съедобными шариками или каплями воды, предлагаемыми животным, доведенным предварительно до крайней степени голода или жажды, либо с вредоносными стимулами — такими, как удары электро-

---

* Слова «субъективный смысл» и «субъективное значение» здесь и далее используются как синонимы; в тексте оригинала им соответствует термин «subjective meaning». (*Примеч. науч. ред.*)

током, которые любое живое существо пыталось бы избежать при любых обстоятельствах), а также со стимулами и реакциями (такими, как световые или звуковые сигналы, включение тумблера и тому подобными), к которым подопытные животные были безразличны.

Это продолжалось до тех пор, пока эти стимулы не начинали ассоциироваться с первичными («безусловными») подкреплениями.

Когда же бихевиористы все-таки решались использовать людей в своих экспериментах, то они попросту избегали проблем, связаных с интерпретацией или пониманием смысла. Например, они изучали выработку условного мигательного рефлекса, сочетая ничего до этого не значивший звуковой сигнал с подачей струи воздуха, направляемой прямо на роговую оболочку глаза испытуемого (стимул, реакция на который в форме моргания представляет собой врожденный, или безусловный, рефлекс). Занимаясь изучением памяти, они заставляли испытуемых заучивать наизусть списки бессмысленных слогов или бытовых предметов, совсем не обращая при этом внимания на воспоминания о реальных событиях, которые были бы наделены для разных людей богатым и разнообразным смыслом.

Несмотря на вышеописанную стратегию исследований и успехи, достигнутые теоретиками научения в лабораторных условиях, ограниченность подобного объективистского подхода становилась все более очевидной — в особенности для тех теоретиков научения и социальных психологов, которые интересовались поведением людей в ситуациях, свободных от лабораторных условностей. В менее стерильных условиях — там, где поведенческие стимулы более сложны, а связь различных вариантов поведения с удовлетворением врожденных влечений менее очевидна и где исследуемые существа более склонны к созданию теорий на основании своего знакомства с взаимосвязями событий в реальной жизни, точное предсказание и контроль за поведением оказались еще менее достижимой целью. Как отмечал Мартин Селигман в своей революционной статье, увидевшей свет в канун окончания эры гегемонии бихевиористов в психологии (Martin Seligman, 1970), это было справедливо даже в отношении голубей, крыс и кошек.

Когда психологи пытались обусловливать стимулы или реакции, изначально имеющие существенное значение для организма, они обнаруживали, что «законы научения», установленные ими для бессмысленных стимулов (через ассоциирование их с безусловными подкреплениями), не срабатывают. Вместо плавных и равномерно возрастающих кривых научения исследователи все чаще

сталкивались с феноменом быстрого научения (порой в течение единичного испытания).

Иногда же научения не происходило вовсе. Например, кошку можно было научить тянуть за веревочку с целью получить еду, но нельзя было научить вылизывать с той же самой целью шерстку. И это несмотря на то, что последняя реакция имеет гораздо более высокий «операционный» (или базовый) уровень повторяемости. Аналогично, голубь скорее умрет, чем научится *не* тыкать клювом в экран, чтобы получить корм.

Относительность в феноменах суждения и мотивации

Уровень адаптации. Ощущение беспокойства психологов по поводу упорства радикальных бихевиористов, определявших исходные данные и полученные результаты исключительно с объективных позиций, нарастало в течение десятилетий.

Представители гештальт-психологии в течение долгого времени увлекались демонстрацией невозможности абсолютного суждения о стимулах и того непреложного факта, что о них всегда судят лишь по отношению к *другим* стимулам. Их любимым примером были эксперименты с крысой, на которую воздействовали два световых раздражителя — один ярче, чем другой. Ее реакция — нажатие на рычаг, расположенный под менее ярким источником света, — подкреплялась экспериментатором. В ходе контрольного испытания на животное снова воздействовали два источника света: один — только что подкрепленный и другой — еще менее яркий. Исходя из объективистских соображений можно было бы ожидать, что крыса должна была прореагировать на первоначально подкрепленный сигнал, но вместо этого крыса выбирает новый стимул. Крыса научилась реагировать не на «лампочку мощностью в 20 ватт», а на «менее яркий источник света». А это суждение требует уже наличия субъекта, активно интерпретирующего информацию, а не автомата, регистрирующего объективные физические свойства стимулов, с которыми он сталкивается.

Традиция исследования относительности суждения приобрела вес в американской экспериментальной психологии благодаря работе Гарри Хелсона (Harry Helson, 1964). Он показал, что суждение о величине стимулов всегда является относительным, т.е. соотносимым с аналогичными стимулами, воздействие которых субъект испытывал на себе ранее, либо испытывает в настоящее

время. Так, предмет кажется тяжелее в том случае, когда предварительно оценивался вес нескольких более легких предметов, чем в том случае, когда оценивался вес более тяжелых предметов. Вода определенной температуры покажется испытуемому холодной, если непосредственно перед этим его рука находилась некоторое время в горячей воде, и теплой, если его рука будет перед этим находиться в холодной воде. Таким образом, суждение об актуальном стимуле всегда является функцией, по крайней мере, двух важных факторов: объективно измеренной величины данного стимула и «уровня адаптации» субъекта к стимулам подобного рода.

Эффекты соотнесения с контекстом. Осознание относительной природы суждения красной нитью проходит через всю современную когнитивную психологию. В частности, ученые, работающие в области современной теории принятия решений, заметили, что люди гораздо более склонны реагировать на перспективу изменения своего состояния, чем на абсолютный результат, который они могут получить вследствие принятия того или иного решения (Kahneman & Tversky, 1979). Если расширить смысл сказанного, люди в высокой степени подвержены воздействию эффекта соотнесения с контекстом. Они судят об издержках и преимуществах различных планируемых действий и испытывают различной степени сожаление об упущенных возможностях не из-за их соотнесения с конечным результатом, а вследствие сравнений, которые явно и неявно присутствуют при рассмотрении любой проблемы (Tversky & Kahneman, 1981).

Так, например, люди могут быть склонны отдавать предпочтение какому-то одному образу действия, если сравнивают его с определенным начальным уровнем благосостояния, однако если их подвести к мысли о каком-то другом начальном уровне благосостояния, то предпочтение отдается другому образу действия.

Не так давно Канеман и Миллер (Kahneman & Miller, 1986) расширили сферу приложения этого утверждения до пределов вообще какой бы то ни было познавательной деятельности. Они доказывают, что любой отдельный стимул привлекает из памяти другие стимулы, в сравнении с которыми и формируется суждение. Например, пробуя овощной суп, вы сравниваете его с другим супом, который ели на прошлой неделе, с минестроне*, который отведали месяц назад, с консервированным супом, который ели в

* Минестроне — овощной суп, традиционное блюдо итальянской кухни. (*Примеч. пер.*)

детстве, и т.д. Все это в совокупности составляет «норму», в соответствии с которой вы судите о нынешнем своем супе.

С точки зрения бихевиористов от подобного взгляда недалеко и до нигилизма. Ибо коль скоро личные истории разных индивидов отличаются друг от друга, то для формирования подобной сравнительной шкалы каждый будет использовать свои собственные воспоминания. Невозможно придумать ничего более далекого от мечты бихевиористов определить свойства стимула объективно, не обращаясь к «черному ящику», находящемуся в голове индивида!

Было показано, что релятивистские представления имеют в психологии ряд следствий объективно-поведенческого и мотивационного характера, как раз тех, которые бихевиористы очень уважают. Например, в 1979 г. Канеман и Тверски (Kahneman & Tversky, 1979) в своем исследовании проблемы выбора с точки зрения теории перспективы показали, что между поведением людей в ситуациях, сулящих потери и приобретения, существует определенная асимметрия, состоящая в том, что люди более мотивированы избежать известных потерь, чем добиться эквивалентного этим потерям выигрыша. Эта закономерность помогает нам понять, почему людей зачастую побуждает к действию скорее перспектива будущих потерь, чем перспектива приобретений.

Американские профсоюзы часто хвастаются тем, что в прошлом им неоднократно удавалось вытребовать для своих членов лучшие условия труда, более высокую оплату и более короткую рабочую неделю. Однако от историков рабочего движения мы узнаем, что рост профсоюзов в нашей стране и их боевой дух на самом деле в меньшей мере подстегивались обещанием выигрыша, чем угрозой и реальным опытом поражений. В частности, период величайшего роста профсоюзов и наиболее бурная эпоха во всей истории организованного рабочего движения наступили в начале XX в., во времена, когда приток безработных эмигрантов побуждал нанимателей сокращать заработную плату, поскольку они были уверенны, что подобное вознаграждение (буквально гроши) будет приемлемо для вновь прибывших, отчаявшихся найти работу и не так давно вырвавшихся из гораздо более суровых социальных и экономических условий людей.

Сравнение с прошлым опытом. Еще один пример важности сравнительной оценки для мотивации связан с прошлым опытом. Так, люди часто с ностальгией говорят о «добрых старых временах» либо, наоборот, благодарят за то, что «голодные 30-е годы», ужасы вто-

рой мировой войны или мрачные дни холодной войны остались в прошлом. Подобные воспоминания оказывают большое влияние на настоящее. Наши советские коллеги, чьи семьи пережили повальный голод и другие кошмары девятисотдневной блокады Ленинграда войсками нацистов во время второй мировой войны, уверяли нас, что в течение последующих двух десятилетий их соотечественники чувствовали себя сравнительно обеспеченными и, несмотря на нехватку продуктов питания и другие лишения (которые гости с Запада находили невыносимыми, полагая, что они являются достаточным мотивом для политического протеста), не были склонны осуждать своих тогдашних лидеров.

Одно из наиболее интересных мотивационных следствий относительности суждения состоит в том, что как счастье, так и несчастье должны до определенной степени саморегулироваться. Это предположение было высказано Брикменом (Brickman, 1978), вместе со своими коллегами исследовавшим людей, жизненные обстоятельства которых резко изменились в результате неожиданного везения или трагических происшествий. Он обнаружил, что люди, выигрывавшие в лотерею, будучи сначала переполненными радостью по поводу своего нового приобретения, через год-другой становились не более довольными своей участью, чем любой из нас. Аналогично, люди, оказавшиеся прикованными к постели в результате травмы или борющиеся с опасным для жизни заболеванием, казались адаптировавшимися к обстоятельствам своей жизни. Сначала ощущая себя никчемными или даже подумывая о самоубийстве, с течением времени они становились почти настолько же счастливыми, как и любой средний человек.

Таким образом, оказывается, что эмоциональные и мотивационные состояния колеблются в зависимости от чрезвычайно сиюминутных или «локальных» изменений жизненных обстоятельств, а не от абсолютного уровня удовлетворения потребностей. «Несчастные маленькие девочки из богатых семей» — не просто плод житейской фантазии. Они действительно существуют. Они чувствуют себя так, потому что сравнивают своего сегодняшнего гигантского плюшевого мишку со вчерашним пони и обнаруживают, что его-то им и недостает.

Социальное сравнение и относительная депривация. Второй вид сравнения, сильно влияющего на субъективную оценку людьми собственного состояния и, следовательно, на их последующую мотивацию и поведение, предполагает наличие других людей, в

частности таких, которые рассматривались бы ими как социально значимые. Социальное сравнение в процессе самооценки и его мотивационные следствия были центральной темой социальной психологии начиная с 30-х и вплоть до конца 50-х годов (см. в особенности: Festinger, 1954). Возможно, лучший из существующих в литературе примеров дает нам исследование, бывшее в своем роде одним из первых.

Описывая аттитюды и внутренние переживания американских солдат — участников второй мировой войны, Стауффер (Stouffer, 1950) подметил весьма неожиданное различие в моральном духе чернокожих солдат, расквартированных на юге и на севере Соединенных Штатов Америки. Неожиданность заключалась в том, что, несмотря на сегрегационные законы и обычаи юга, расквартированные там чернокожие солдаты были более довольны своей участью, чем солдаты, расквартированные на севере (независимо от того, являлись ли сами они северянами или южанами).

Этот парадокс легко разрешается, если вспомнить об имевшемся в распоряжении солдат материале для социального сравнения. Чернокожие солдаты, расквартированные на юге, чувствовали себя обеспеченными, поскольку сопоставляли себя в первую очередь с неграми-южанами, которых они встречали за пределами военного городка и которые находились в еще более суровых социальных и экономических условиях, чем эти солдаты. Чернокожие солдаты, расквартированные на севере, были недовольны своей участью, потому что тоже сравнивали себя с чернокожими из числа гражданского населения. Но последние получали на севере высокую зарплату и пользовались беспрецедентной возможностью работать на заводах и фабриках, которые ранее принимали на работу только белых.

Представление о том, что оценка людьми самих себя, по существу, основана на сравнении, составляет к настоящему времени часть квинтэссенции социально-психологического знания (Strack, Martin & Schwartz, 1988). Люди считают себя талантливыми или бесталанными, богатыми или бедными, здоровыми или больными, сравнивая себя с другими (Tesser, 1980). И действительно, правильно выбрав референтные группы для сравнения, люди могут усиливать у себя ощущение собственной значимости и благодаря этому лучше справляться с жизненными невзгодами (Taylor, 1983). Учителя, выставляющие оценки, руководители, раздающие повышения, врачи, лечащие болезни в условиях различных социальных сред, часто игнорируют эту закономерность во вред самим себе.

Некоторые неочевидные последствия влияния вознаграждения на мотивацию

Некоторые другие работы, подобно вышеописанным наблюдениям, показавшим, что суждениям о внешних стимулах свойственны релятивизм и субъективизм, продемонстрировали, что зависимость от интерпретации присуща также и суждениям о взаимоотношениях между реакцией и подкреплением. Подобные интерпретации имеют важные последствия для дальнейшей мотивации и поведения. Приверженцы теории диссонанса, ведомые Леоном Фестингером, нашли особое удовольствие в том, чтобы утереть нос бихевиористам. Они добились этого, показав неоднократно, что, манипулируя смыслом, который человек придает связи между вознаграждением и поведением, требуемым для получения этого вознаграждения, можно наблюдать эффекты влияния вознаграждения на поведение, *обратные* тем, что демонстрировали бихевиористы.

Например, в одной из классических экспериментальных схем, созданных представителями теории диссонанса (Festinger & Carlsmith, 1959), испытуемым платили за то, что они говорили другому участнику эксперимента, что невероятно скучное и бездумное задание (переставление шпулек на доске с дырочками), только что выполненное ими, было на самом деле очень интересным. Испытуемые делали это по просьбе экспериментатора, чтобы подготовить следующего участника к выполнению того же занудного задания. Было обнаружено, что испытуемые были склонны «интернализировать» эту информацию (т.е. на самом деле соглашаться с тем, что задание было интересным) в гораздо большей степени тогда, когда предполагаемая плата за вранье составляла один доллар, чем когда она равнялась 20 долларам (в 1959 г. сумма в 20 долларов представляла собой вполне приемлемую плату за целый день работы, требующей средней квалификации).

Объяснить полученный результат с точки зрения теории диссонанса, делающей упор на когнитивное равновесие и рационализацию, было нетрудно. Испытуемые, получавшие только один доллар, ощущали, как утверждалось, несоответствие этой суммы тому факту, что им предстояло пойти на обман своих партнеров и публично высказать то, что не соответствовало их действительным взглядам. И поэтому они смягчали данный диссонанс единственно возможным для них способом, т.е. убеждали себя, что задание действительно было хоть чем-то привлекательным.

Напротив, испытуемые, получавшие по 20 долларов, не нуждались в подобных умственных упражнениях для того, чтобы каким-то образом обойтись с расхождением между своими личными убеждениями и поведением на публике. Плата в 20 долларов обеспечивала психологически адекватное оправдание для лжи. Вследствие этого они ощущали лишь небольшой диссонанс и не испытывали необходимости корректировать свою субъективную оценку скучного задания.

Феномен, доказательству которого было посвящено исследование Фестингера и Карлсмит, к настоящему времени имеет уже буквально сотни экспериментальных подтверждений; была также ясно показана и его мотивационная основа (Cooper, Zanna & Taves, 1978; Steele, 1988). Предоставление людям, придерживающимся определенных убеждений, незначительных наград за действия, не совпадающие с их убеждениями, вызывает гораздо *более значительные* сдвиги в направлении подкрепляемого поведения, чем использование бóльших по размеру вознаграждений. Это, конечно, полностью противоречит духу традиционной теории подкрепления, из которой следует, что более высокое вознаграждение должно с большей эффективностью обеспечить действительное принятие людьми предпочтений и убеждений, выражаемых ими открыто.

Еще более вызывающей для приверженцев классической теории подкрепления явилась неоднократная демонстрация того факта, что вознаграждение за определенного рода поведение на самом деле может *снизить* его привлекательность и *уменьшить* вероятность его осуществления в будущем. Наверное, наиболее известное из подобных исследований было предпринято Липпером, Грином и Нисбеттом (Lepper, Greene & Nisbett, 1973). Исследователи рассудили, что если люди возьмутся за выполнение задания, которое им всегда нравилось и доставляло удовольствие, но при этом будут ожидать вознаграждения за свои старания, то у них может возникнуть когнитивный процесс, похожий на тот, что наблюдался у испытуемых в экспериментах с когнитивным диссонансом.

Иначе говоря, люди могут решить, что взялись за соответствующее задание ради обещанной награды, и поэтому начать рассматривать свою деятельность как саму по себе менее привлекательную, т.е. они начнут относиться к своему поведению скорее как к средству достижения цели, а не как к чему-то привлекательному и самоценному. И поэтому, когда перспектива вознаграждения исчезнет, им не очень-то захочется заниматься этим делом.

Полученные результаты (с которыми мы будем более подробно иметь дело в главе 8 при обсуждении прикладных аспектов социальной психологии) подтвердили эту интригующую гипотезу. Детям дошкольного возраста предложили порисовать фломастерами — занятие, которому до этого при отсутствии всякого дополнительного подкрепления они предавались с большим азартом, — пообещав наградить их «за активное участие». После этого, когда им снова предложили порисовать фломастерами на уроке, эти дети проявили к фломастерам сравнительно небольшой интерес. Напротив, интерес детей, не ожидавших и не получавших дополнительного вознаграждения за рисование фломастерами, впоследствии не снизился. Необходимо отметить, что подобное падение интереса не наблюдалось и у детей, получивших вознаграждение, но не ожидавших его.

Видимо, вследствие ожидания вознаграждения дети перестали интерпретировать рисование фломастерами как самоценную деятельность, начав рассматривать ее как *средство* для получения других поощрений. Короче говоря, «игра» превратилась, с субъективной точки зрения, в «работу».

Необходимо пояснить, что выводы Липпера и его коллег не противоречат — по крайней мере решительно и неопровержимо — традиционной теории подкрепления. Результаты исследования Фестингера и Карлсмит также не противоречат ей столь уж решительным образом (хотя авторы и не отказали себе в удовольствии заставить своих коллег, действующих с оглядкой на традиционную теорию, предсказать результат, противоположный полученному на самом деле). Значение этого исследования состоит совершенно в ином — в указании на ограниченность традиционного, сугубо объективного описания и объяснения процессов мотивации и научения.

Полученные ими результаты заставили психологов взглянуть на свою дисциплину свежим взглядом. Они показали также, что людей необходимо рассматривать как субъектов, активно интерпретирующих происходящие вокруг события и свои реакции на них.

Проблема субъективной интерпретации в социальной психологии

«Нельзя дважды войти в одну и ту же реку» — это завещали нам помнить греки, ибо и река будет другой, да и человек уже не будет тем же. В XIX в. именно это дало основание Уильяму Джеймсу

восстать против механистического духа психологии. Он отмечал, что идеи нельзя рассматривать как нечто неподвижное и статичное, поскольку существующие вокруг них и сопоставляемые с ними другие идеи сообщают им различные оттенки: «*...ни одно прошлое состояние не может быть восстановлено и быть идентичным тому, чем оно являлось ранее*» (1890/1948. С. 154, курсив оригинала). Следовательно, «...никакие две идеи никогда не бывают в точности одинаковыми...» (С. 157).

Лоренс Барсалу (Lawrence Barsalou, 1987) дал этой идее современную интерпретацию, представив в ее поддержку некоторые интересные данные. Барсалу утверждает, что «...понятия не извлекаются из памяти в виде статических единиц, отображающих те или иные предметные категории. Скорее они возникают в ходе в высшей степени гибкого процесса, извлекающего из долговременной памяти информацию общего и частного характера, чтобы построить из нее в оперативной памяти вре́менные понятия» (с. 101). Здравый смысл заставляет нас предположить, что понятия конкретного индивида о таких фундаментальных предметных категориях, как «птицы», «плоды», «средства передвижения» или «то, что нужно положить в чемодан», будут оставаться неизменными. Барсалу показал, однако, что даже в отношении знакомых и часто используемых понятий, подобных приведенным выше, у людей наблюдается необычайно высокая нестабильность.

Так, например, дважды в течение одного месяца он предлагал испытуемым определить, насколько конкретные примеры подобных предметных категорий (например, «малиновка», «голубь» и «попугай») являются типичными представителями составляющих понятий. Данные испытуемыми в двух разных случаях оценки типичности коррелировали между собой на уровне около 0,80, что является, конечно же, очень высоким показателем. Однако даже он далеко отстоит от уровня, необходимого для того, чтобы точно предсказать, какое содержание будет иметь то или иное понятие в конкретном случае, основываясь на информации о содержании, которым оно было наполнено в другом конкретном случае.

Кроме того, интерпретация любой запутанной ситуации требует привлечения множества категорий, содержание которых бывает очерчено гораздо менее четко, чем смысл элементарных понятий, которые были предметом исследования Барсалу. Поэтому вероятность того, что о двух буквально идентичных ситуациях в двух разных случаях будут судить одинаково, снижается чрезвычайно быстро по мере возрастания сложности этих ситуаций.

Барсалу обнаружил также, что корреляция оценок типичности между парами испытуемых, которые являлись студентами одного и того же университета, составляла в среднем 0,45. Таким образом, согласованность мнений относительно типичности предъявленных экземпляров (даже для вполне обыденных понятий) находилась на весьма скромном уровне.

Оба приведенных выше результата важны для аргументации, к которой мы будем постоянно прибегать на протяжении данной главы и книги в целом, и вот почему.

Во-первых, субъективная интерпретация событий одним и тем же человеком характеризуется значительной изменчивостью. Эта изменчивость достаточно существенна, чтобы, исходя из факта неустойчивости интерпретаций, заставить нас ожидать появление заметных различий между поведением этого человека в двух объективно почти идентичных ситуациях, не говоря уже о различиях, проявляющихся в ситуациях, которые всего лишь сходны между собой.

Во-вторых, имеет место существенная изменчивость значения, вкладываемого разными людьми в одни и те же (даже фундаментальные) понятия. Отсюда следует, что два человека скорее всего будут интерпретировать одну и ту же ситуацию двумя несколько отличными друг от друга способами. Мы полагаем, что *огромное число важных феноменов проистекает из изменчивости субъективных интерпретаций, даваемых одним и тем же человеком, а также из различий между интерпретациями, даваемыми разными людьми в одной и той же ситуации.*

А еще целый ряд важных эффектов проистекает из относительного неведения людей об этих двух фактах. Не отдавая себе отчета в изменчивости, внутренне присущей нашим интерпретациям событий, мы чересчур уверенно беремся за предсказание собственного поведения. Аналогично мы оказываемся не в состоянии осознать как случайные (или, по меньшей мере, непредсказуемые), так и систематические, устойчивые различия между *собственной* интерпретацией событий и субъективной интерпретацией тех же событий *другими* людьми. Вследствие этого мы слишком уверенно беремся и за предсказание поведения *других.* А когда сталкиваемся с действиями, которых не ожидали, относим их на счет экстремальных личностных качеств других людей либо на счет различий между собственной и чужой мотивацией. При этом мы не признаем, что другой человек может просто по-иному интерпретировать ситуацию.

Мысль о том, что один и тот же стимул может по-разному интерпретироваться различными людьми или одним и тем же

человеком в различных контекстах, равно как и осознание того, что социальные исследователи должны уделять внимание субъективным интерпретациям наравне с объективными показателями, имеет долгую историю в большинстве основных отраслей психологии. Курт Левин (Kurt Lewin, 1935) последовательно подчеркивал, что характеристика «жизненного пространства» индивида должна даваться таким образом, чтобы учитывать как его (актуальную) субъективную реальность, так и его личную значимость.

Представители гештальт-психологии [например, Коффка (Koffka, 1935)], а также Брунсвик в своей теории социального восприятия (Brunswik, 1956) делали сходный акцент на важности субъективных аспектов. Но более всего стоит упомянуть о том, что совет сосредоточиваться на субъективной интерпретации событий, сделанной самим пациентом, многократно повторен устами многих поколений клиницистов: начиная с фрейдовского (Freud, 1901/1960) анализа тенденциозностей человеческого восприятия и памяти и кончая плодотворным рассмотрением феномена «личностных конструктов» Джорджем Келли (Kelly, 1955).

Однако лишь Соломону Эшу, автору обсуждавшегося нами в главе 2 знаменитого исследования конформности, удалось рассмотреть проблему субъективной интерпретации таким образом, чтобы выявить систематически действующие факторы, служащие причиной ее изменчивости и неустойчивости.

Соломон Эш и «объект суждения»

Исходный тезис Эша состоял в том, что зачастую реакции людей на тот или иной объект являются в большей степени отражением не их устойчивых аттитюдов и ценностей, а того, каким образом им удается интерпретировать «объект собственного суждения» в каждом конкретном случае. Эш проиллюстрировал этот тезис, предприняв памятную серию экспериментов и проведя теоретический анализ, в ходе которого им были обнаружены факторы, порождающие изменчивость субъективной интерпретации событий как одними и теми же, так и разными людьми.

Конформность и субъективная интерпретация. Первым феноменом, к которому Эш приложил собственное понимание субъективной интерпретации, была социальная конформность. Общепринятый взгляд на конформность состоял тогда в том, что люди поддаются влиянию мнений окружающих потому, что стремятся быть принятыми и опасаются быть отвергнутыми ими. Не исключая

подобных мотивов, Эш предложил дополнительное, более когнитивное по характеру объяснение. Эш настаивал на том, что реакции окружающих служат формированию *определения* оцениваемого объекта. Эти реакции содержат информацию о понимании этого объекта другими участниками ситуации и позволяют, по меньшей мере, сделать веское предположение о том, как его «следует» интерпретировать. Более того, если человек перенимает интерпретации или определения окружающих, он наверняка переймет и их оценки, а также и манеру их поведения.

В подкрепление своей аргументации Эш (Asch, 1940) провел один очень простой, но убедительный эксперимент. Двум группам испытуемых, сформированным из студентов младших курсов, было предложено проранжировать разнообразные профессии в зависимости от их престижа и статуса. В ряду прочих в список была включена и профессия «политик». Прежде чем студенты приступали к выставлению баллов, испытуемым в одной из групп сообщали, что их предшественники оценили профессию политика выше, чем любую другую, в то время как студентам из другой группы говорили, что их товарищи поместили профессию политика в конец списка.

Как и ожидалось, подобное манипулирование информацией о внутригрупповом согласии заметно сказалось на оценках испытуемых. Однако, как установил сам Эш в ходе устного и письменного опросов испытуемых по завершении эксперимента, этот эффект имел место вовсе не потому, что испытуемые меняли свое мнение о политиках вообще или о ком-либо из конкретных представителей этой профессии. Не пытались они также и заискивать перед своими товарищами или избежать неодобрения с их стороны, поскольку были уверены, что анонимные участники предыдущих групп, выставлявшие баллы раньше, чем они, никогда им не встретятся и не узнают о данных ими оценках.

Если проявленная испытуемыми «конформность» и позволяет о чем-либо говорить, так это о том, в какой степени оценки предшествующих испытуемых способствовали навязыванию участникам эксперимента значения или субъективной интерпретации понятия «политик».

В первой группе, где испытуемые согласились с позитивной оценкой этого понятия, студенты ассоциировали его с государственными деятелями и известными национальными лидерами — такими, как Джефферсон или Рузвельт. Во второй группе, где испытуемые выразили согласие с негативной оценкой, термин «политик» приобрел коннотации, связанные с образом продажной

«политической проститутки». Короче говоря, испытуемые не столько согласились с суждением товарищей, сколько позволили им навязать себе субъективную интерпретацию *объекта* суждения.

Интерпретация личностных свойств. Прибегнув вновь к очень простой экспериментальной схеме, состоявшей в том, что испытуемым на сей раз давали перечень личностных качеств и просили их высказать различные суждения о человеке, который якобы ими обладал, Эш попытался продемонстрировать влияние процессов субъективной интерпретации на формирование впечатления. Один из выявленных им феноменов заключался в непропорционально большом, на первый взгляд, влиянии ряда «центральных» оцениваемых параметров — таких, как тепло–холод. Эш утверждал, что включенные в перечень качества (как и любая отдельная порция информации о другом человеке, которой мы можем обладать) подвержены разнообразным интерпретациям. Конкретный же смысл или интерпретация отдельных порций информации зависят от более глобальных впечатлений, формирующихся у испытуемых.

Так, недвусмысленный на первый взгляд описательный термин (например, «интеллектуальный») может иметь очень отличающиеся друг от друга коннотации в зависимости от того, будет ли он интерпретироваться в свете общего положительного впечатления об индивиде как о теплом человеке или отрицательного впечатления о нем как о человеке холодном. В первом случае «интеллектуальный» будет означать нечто вроде «рассудительный, мудрый, проницательный и побуждающий к действию». Во втором случае коннотации данного понятия будут более тяготеть к таким определениям, как «коварный и расчетливый» либо «бесстрастная интеллектуальная изощренность: высокомерная, циничная и бесчеловечная».

Аналогичное объяснение, основанное на феномене субъективной интерпретации, Эш дал и так называемому «эффекту первого впечатления». Он утверждал, что первые пункты перечня личностных качеств (как и любой формирующий опыт) заставляют нас создавать рабочие гипотезы, в свою очередь диктующие нам, как интерпретировать последующую информацию. Поэтому первые пункты получаемых нами сведений оказывают на наши суждения непропорционально большое влияние, т.е. набор одних и тех же пунктов, но представленных в разном порядке, порождает различные итоговые оценки. В частности, если положительная информация предшествует отрицательной, это создает у нас впечатление более позитивное, чем если бы те же сведения были представлены в обратной последовательности.

Это означает, что наша интерпретация событий отдана на милость произвольной подчас последовательности, в которой мы с ними сталкиваемся. Если мы слышим сначала об образцово-показательной работе Джо, проделанной им для благотворительных организаций, а затем узнаем о грязных подробностях его развода с женой, мы отнесемся к нему с симпатией и будем сочувствовать его личным проблемам. Услышав же сначала о разводе и лишь затем о его благотворительной деятельности, мы подумаем, что он неисправимо жесток и пытается обелить себя в глазах других за счет местных жителей, более несчастных, чем он сам. Поэтому Эш в отличие от критиков, утверждавших, что информация, поступившая первой, по сравнению с информацией, полученной впоследствии, обладает бóльшим воздействием ввиду того, что ей уделяется больше внимания либо придается больший вес (N.H. Anderson, 1974; Wishner, 1960), настаивал на том, что данная информация в буквальном смысле изменяет само *значение* последующих частей сообщения.

Субъективная интерпретация и доверие к коммуникатору. Свою вызвавшую споры гипотезу об изменении смысла информации Эш использовал также и для интерпретации, по всей видимости, однозначно установленного факта, что аргументы порождают более значительное изменение аттитюдов людей, если исходят от высоко оцениваемых ими (то есть привлекательных, честных или знающих) коммуникаторов. Интерпретации этого явления, дававшиеся с позиций традиционной теории научения, основывались на том, что сообщения, ассоциирующиеся с привлекательными и пользующимися большим доверием источниками, будут рассматриваться людьми более внимательно, лучше запоминаться, оцениваться как более точные, надежные и достойные внимания, чем те же сообщения, которые ассоциируются с непривлекательными и не заслуживающими доверия источниками (Hovland, Janis & Kelley, 1953).

Однако Эш вновь выдвинул менее традиционную и более «динамическую» по характеру гипотезу. Как и в случае с социальной конформностью, он утверждал, что сообщаемые экспериментатором сведения об источниках информации вызывают изменение не в «суждении о предмете», а скорее изменение в самом «предмете суждения». Именно само значение сообщения — настаивал Эш (Asch, 1948, 1952) — меняется в прямой зависимости от источника, которому оно приписывается.

Таким образом, пользуясь классическим примером Эша, можно сказать, что утверждение о том, что «небольшой бунт никогда

не повредит», нашло бы больше приверженцев, будучи приписано Джефферсону, чем если бы оно было приписано Ленину, ибо в первом случае оно приобретало бы совершенно иной смысл, чем во втором. Когда заявление исходит от Томаса Джефферсона, оно вызывает в памяти образы честных фермеров и торговцев, сбросивших с себя ярмо продажных и равнодушных правителей. Если же какое-либо утверждение исходит от Ленина, перед глазами (по крайней мере перед глазами американцев) встают совсем иные образы: царство революционного террора и одурманенных толп, в котором новоявленные беспощадные адепты авторитаризма пришли на смену бывшим угнетателям. Если учесть подобные различия в интерпретации, то едва ли покажется неожиданным, что бунт, проповедуемый Джефферсоном, поддерживается людьми с большим энтузиазмом, чем бунт, к которому призывал Ленин.

Горячая приверженность (partisanship) и восприятие

Исследования Эша убедили большинство социальных психологов в том, что субъективной интерпретацией можно при желании манипулировать и что подобные манипуляции могут оказывать глубокое влияние на суждения людей. Несколькими годами позже классическое исследование Альберта Хэсторфа и Хедли Кэнтрила (Albert Hastorf, Hadley Cantril, 1954) показало, что аналогичное влияние могут оказывать и мотивы людей.

В ходе этого исследования футбольным болельщикам из Дартмута и Принстона показывали один и тот же фильм об особенно жестком футбольном матче между командами соответствующих университетов. Вопреки тому что объективный стимул оставался неизменным, оценки увиденного сторонниками соперничающих команд заставляли думать, что они посмотрели две разные игры. Болельщики Принстона усмотрели в показанной им записи продолжение саги о зверствах футболистов из Дартмута, прерываемых редкими актами возмездия со стороны игроков команды Принстона. Фанаты же Дартмута увидели грубые провокации футболистов Принстона, на которые игроки из Дартмута время от времени сдержанно реагировали. Формулируя их впечатление в двух словах, можно сказать, что представители каждой из сторон наблюдали борьбу, в которой свои выступали в роли «хороших», а их противники — в роли «плохих парней». И каждая из сторон полагала, что эта «истина» должна быть очевидна любому объективному наблюдателю происходящего.

Через тридцать лет после классического исследования Хэсторфа и Кэнтрила расхождение в интерпретации между противостоящими друг другу приверженцами разных точек зрения вновь стало темой исследования, предпринятого на этот раз Липпером и Россом и их коллегами. Лорд, Липпер и Росс (Lord, Lepper & Ross, 1979; см. также Nisbett & Ross, 1980; Ross & Lepper, 1980) показали, что две противостоящие друг другу группы приверженцев реагируют на один и тот же набор смешанных и неопределенных данных усилением и большей поляризацией своих убеждений.

Исследователи заключили, что данный эффект поляризации имел место потому, что обе группы проявили склонность воспринимать информацию, подкрепляющую их собственную позицию, некритично, в то время как другие сведения — в равной степени обоснованные, но противоречащие их позиции, — они рассматривали весьма критически и скрупулезно.

Таким же образом сторонники, равно как и противники смертной казни, которых попросили ознакомиться с перечнем преподнесенных вперемешку фактов о роли смертной казни как средства удержать людей от преступлений, разошлись, будучи еще более уверенными в правоте своих взглядов. Обе стороны пользовались предоставленными свидетельствами для обоснования собственной позиции, без труда находя погрешности в доказательствах, приводимых в подкрепление противоположной точки зрения.

Опираясь на эти результаты, Валлон, Росс и Липпер (Vallone, Ross & Lepper, 1985) рассудили, что реакция приверженцев той или иной точки зрения на мнение третьих лиц, предлагающих свои оценки или даже обобщающие сообщения по любым относящимся к дискуссии фактам, должна испытывать влияние аналогичной тенденциозности. Приверженцы, в частности, должны воспринимать даже максимально объективные или взвешенные оценки (а заодно и тех, кто их предлагает) как необоснованно тенденциозные и враждебные.

Эта гипотеза об эффекте «враждебности средств массовой коммуникации» родилась из исследований, предметом которых были реакции людей на освещение средствами массовой информации президентских выборов 1980 и 1984 гг., а также резни гражданского населения в ливанских лагерях беженцев в 1982 г. Особенно убедительными были данные последнего исследования, рассматривавшего реакцию как проарабски, так и произраильски настроенных зрителей на видеозаписи программ новостей. В оценках, представлявшихся двумя противостоящими друг другу группами, не на-

блюдалось, по существу, никаких совпадений ни по одному из показателей. Как проарабски, так и произраильски настроенные зрители были убеждены, что средства массовой коммуникации отдают предпочтение противоположной стороне, а их собственная сторона освещается несправедливо, и что подобная тенденциозность при передаче фактов отражает личные и идеологические интересы лиц, ответственных за телевизионные программы.

Интересно, что в ходе описываемого исследования между участниками противоположных групп неожиданно для исследователей обнаружилось одно разногласие (которое, однако, можно было предвидеть, основываясь на данных более раннего классического эксперимента Хэсторфа и Кэнтрила). Две противостоящие группы зрителей не просто были несогласны по поводу тона и акцента сообщений, касающихся современных фактов и длительной истории дискутируемого вопроса. Несогласие между ними возникало и по поводу того, что они на самом деле видели.

Так, и проарабски и произраильски настроенные зрители, просмотрев одну и ту же тридцатиминутную видеозапись, заявили, что при освещении действий противоположной стороны (в отличие от освещения действий их собственной) было использовано большее число фактов и ссылок, выставляющих ее в благоприятном свете, а негативной информации было меньше. Участники обеих групп полагали также, что общий тон, акценты и содержание видеозаписей были таковы, что подводили нейтрально настроенного зрителя к изменению его отношения в сторону большей благосклонности к противоположной группе и большей враждебности к их собственной.

Задавая вопросы и выслушивая комментарии этих испытуемых, нельзя было не усомниться в том, что они действительно смотрели одну и ту же телепрограмму (не говоря уже о том, что они наблюдали одну и ту же историю Ближнего Востока!); точно так же как интервью испытуемых Хэсторфа и Кэнтрила заставляют усомниться в том, видели ли они одну и ту же игру.

Принципиальная схема, использованная при анализе того, как предвзятые приверженцы оценивают телевизионные новости, может быть применена и для анализа того, как они оценивают предлагаемые ими *планы решения проблем*, освещаемых средствами массовой коммуникации. Вообразите себе, каким образом проарабски и произраильски настроенные зрители — участники исследования, посвященного враждебности средств массовой коммуникации, оценили бы усилия некоей «незаинтересованной» группы,

пытающейся найти виновных, призывающей покарать их или предлагающей меры по предотвращению подобных трагедий в будущем. Лучше все-таки сосредоточиться не на том, как они реагировали бы на инициативы, исходящие от третьих лиц, а на их реакции на предложения противоположной стороны. Любое предложение, которое будет казаться *выдвигающей* его группе отвечающим общим интересам или ожиданиям, в глазах представителей группы, *получающей* предложение, будет выглядеть невыгодным и служащим интересам противной стороны. Это будет происходить потому, что обе стороны будут склонны расходиться в своем понимании «справедливости» (в свете существующих между ними расхождений во взглядах на историю проблемы и ее важнейшие аспекты), а также по причине склонности и тех, и других интерпретировать отдельные термины и общий смысл предложения различным образом.

В процессе субъективной интерпретации имеется, однако, еще одна тенденциозность, вступающая в игру в процессе двусторонних переговоров и создающая дополнительное препятствие на пути разрешения конфликта. Дело в том, что сам по себе факт выдвижения некоего предложения может снизить его привлекательность и, возможно, даже изменить его смысл в глазах адресата.

Серия исследований, предпринятых Стиллинджер, Эпельбаумом, Келтнером и Россом (Stillinger, Epelbaum, Keltner & Ross, 1989), была посвящена как раз проверке гипотезы об этом явлении, получившем название «реактивного обесценивания». В одном из этих исследований был использован конфликт между администрацией Стэнфордского университета и различными группами студентов, требовавшими, чтобы университет отказался от всякого финансового участия в американских компаниях, ведущих дела в Южной Африке. Конкретным предметом изучения в данном исследовании была реакция студентов на разнообразные компромиссные предложения, осуществление которых не подразумевало бы полного отказа от инвестиций, но вместе с тем позволяло бы продемонстрировать, что университет выступает против расистской политики апартеида, проводимой южноафриканским режимом.

Два таких компромиссных предложения представляли особый интерес. Одно из них состояло в том, что университет должен был немедленно отказаться от акций компаний, которые были непосредственно связаны с южноафриканскими вооруженными силами, полицией или проводили политику апартеида в отношении своих сотрудников. (Назовем это «частичным» изъятием средств.)

Альтернативой ему было предложение установить двухгодичный срок, в течение которого в системе апартеида должны были произойти коренные преобразования. Если бы этого не произошло по истечении упомянутого срока, университет полностью изымал бы свои средства из соответствующих компаний. (Иначе говоря, данное предложение состояло в установлении «крайнего срока».)

Когда студентам сообщали о том, что руководство университета рассматривает оба упомянутых предложения наряду со многими другими, студенты оценивали их как примерно одинаково значимые и удовлетворительные. Однако когда им давалось понять, что руководство вот-вот ратифицирует один из этих компромиссных вариантов, феномен реактивного обесценивания давал о себе знать со всей очевидностью. Как только всем становилось ясно, что руководство готово привести в действие план частичного изъятия средств, явное большинство студентов стали оценивать данную уступку как менее значимую и удовлетворительную по сравнению с отвергнутой альтернативой, состоявшей в установлении крайнего срока. И наоборот, когда студентам сообщали, что руководство вскоре выступит с планом, предполагающим установление крайнего срока, все то же явное большинство начинало оценивать его как менее значимый и удовлетворительный, по сравнению с планом немедленного, хотя и частичного изъятия средств.

Последняя глава в историю этого исследования была вписана несколько месяцев спустя, когда руководство университета решило наконец предпринять определенные действия против апартеида, одобрив вариант, весьма похожий (но кое в чем более обширный) на вариант частичного изъятия средств, который планировался в ходе исследования, проведенного ранее. Случилось так, что подробности этого варианта стали известны исследователям раньше, чем они были обнародованы. Поэтому им удалось зарегистрировать оценки, даваемые студентами этим действиям, дважды: сначала — до обнародования плана, когда о нем можно было говорить лишь как об одной из нескольких гипотетических возможностей, а затем — после публичного объявления, когда план уже не относился к разряду гипотез. Как и предполагалось, при втором обследовании студенческий рейтинг этого плана значительно снизился по сравнению с первым. Сторонники крайних мер вновь подвергли его уничтожающей критике как «символический», а также «чересчур урезанный и запоздалый».

На примере этих исследований мы можем наблюдать первую стадию процесса, который вполне может способствовать нагнета-

нию недоверия и непонимания в процессе поиска договоренностей (Ross & Stillinger, 1991). Сторона, предлагающая компромиссные предложения, обречена столкнуться с разочарованием, когда ее инициативы встречают холодный прием, а предлагаемые ею уступки отметаются как ничего не значащие или даже служащие ее собственным интересам. В свою очередь сторона, проявляющая подобную холодность, наверняка будет столь же опечалена, выслушивая в ответ обвинения в отсутствии позитивного подхода. При этом обе стороны будут не в состоянии осознать то, в какой мере реакция противоположной стороны на самом деле является реакцией на предложение, субъективно отличное и решительно менее привлекательное, чем то, которое было сделано.

Инструменты субъективной интерпретации

Осознав, что процесс субъективной интерпретации имеет место и что интерпретации, даваемые разными людьми и в различных контекстах, имеют свойство отличаться друг от друга, социальные исследователи в течение долгого времени пытались понять механизм действия этого процесса. Великий социолог У.И. Томас (Thomas & Znaniecki, 1918) говорил о влиянии уникальной жизненной истории человека на формирование его личностной и социальной реальности (см. также Ball, 1972; Schutz, 1970).

Представители символического интеракционизма (например, Goffman, 1959; Mead, 1934) говорили о процессе, в ходе которого происходит «согласование» определений ситуации посредством социального взаимодействия. Фарр и Московичи (Farr & Moscovici, 1984) утверждали, что подобное согласование создает «коллективные представления» об объектах и событиях, разделяемые членами данного общества. Роль же культуры, субкультуры и даже половой принадлежности в формировании интерпретационных различий и возникновении в результате этих различий взаимного непонимания часто становилась объектом внимания не только психологов, но и социологов и антропологов (Abbey, 1982; D'Andrade, 1981; Forgas, 1976; Shweder, 1991; Triandis, 1972; Waller, 1961). Но все же именно представители когнитивной психологии внесли наибольший вклад в экспериментальное изучение процесса, в котором воспринимающие субъекты [по знаменитому определению Брунера (Bruner, 1957)] «выходят за пределы имеющейся у них информации».

Особое внимание исследователей было привлечено к двум взаимосвязанным аспектам процесса субъективной интерпретации.

Первый аспект включает в себя присваивание ярлычков или формирование категорий, т.е. то, что позволяет отнести встретившийся предмет, человека или событие к определенному классу явлений и сформировать на этой основе ожидания в отношении отдельных характеристик или свойств объектов, с которыми есть вероятность столкнуться. Второй аспект субъективной интерпретации связан с разрешением двусмысленности, т.е. с заполнением информационных пробелов и возможной реинтерпретацией информации, не согласующейся с присвоенным ярлычком или категорией отнесения.

Пропагандисты и другие потенциальные манипуляторы общественным мнением хорошо понимают важность этих двух аспектов интерпретации. Социальные ярлычки, вроде «борца за свободу» в противоположность «террористу», навешиваются не только с целью пробудить позитивные или негативные в целом реакции, но и для того чтобы поощрить нас к формированию дополнительных умозаключений, усиливающих нашу симпатию или отвращение и согласующихся с коннотациями этих ярлычков (т.е. в данном случае — заключений о добродетельном, жертвующем собою патриоте в противоположность жестокому и действующему вне общепризнанных норм неврастенику). Ярлычки, используемые ораторами для задания рамок публичного обсуждения абортов, общественного финансирования затрат на здравоохранение и предпочтения, отдаваемого при приеме на работу представителям социальных меньшинств (т.е. выбора между *свободой* воспроизводства и *убийством* зародыша, *страхованием* здоровья и *социалистической* медициной, действий *в поддержку* меньшинств и *дискриминацией* большинства), представляют собой сходные попытки манипулировать нашими суждениями, управляя нашей интерпретацией их конкретных объектов.

В последние годы психологи когнитивного направления много рассуждают на тему разновидностей «структур знания», лежащих в основе процесса субъективной интерпретации и направляющих его. Особое внимание уделяется при этом структурам, обусловливающим наше знание и понимание не только статичных предметов и их групп (таких, как деревья, автомобили, дома, птицы и т.п.), но также и динамических последовательностей событий. Из числа терминов, использовавшихся для описания подобных динамических структур знания, исторически первым является понятие «схема» (Bartlett, 1932; Piaget, 1930), остающееся наиболее популярным и по сей день. Например, ребенок усваивает «схему

сохранения», т.е. набор правил, говорящих ребенку, какого изменения количества вещества можно ожидать при определенном изменении его формы.

Несколько позднее в употребление вошел будоражащий воображение термин «сценарий» (Abelson, 1981; Schank & Abelson, 1977). Данный термин был введен с целью отразить факт осознания нами того, каким образом люди, попадая во множество знакомых ситуаций, играют строго определенные роли, осуществляя выбор из установленного набора вариантов поведения (например, *ресторанный* сценарий, сценарий *дня рождения*, сценарий *университетской лекции* и т.д.). В основе концепции сценариев лежит представление о том, что люди вступают в предсказуемые, едва ли не ритуальные взаимодействия в попытке удовлетворить свои потребности ценою насколько возможно малого социального напряжения и когнитивных усилий.

В данном случае нас не интересуют детали разного рода структур знания, и мы остановимся лишь на выполняемых ими функциях. К настоящему времени исследователи накопили большое количество документированных данных о том, что использование готовых схем и других структур знания позволяет воспринимающему социальному субъекту формировать умозаключения и суждения с большей легкостью, быстротой и субъективной уверенностью. Последствия практического применения схем являются благотворными в той мере, в какой мы пользуемся в общем точно отражающими реальность структурами знания и воздерживаемся от слишком поспешного, широкого или «бездумного» их использования (Langer, 1989). В этом благоприятном варианте нам удается экономить время и энергию, сводя к минимуму размышления и сомнения и не упуская при этом из виду ничего существенного.

Однако наше стремление полагаться на сценарии, схемы и другие структуры знания, помогающие нам интерпретировать происходящие в мире события, чревато очевидными издержками. Когда когнитивные представления, которые нам случается выбирать или приходится использовать, оказываются неточными в каком-либо существенном отношении или когда мы применяем их не к месту (проблемы, которые труднее всего избежать, вторгаясь в новые социальные или интеллектуальные сферы), результаты оказываются гораздо менее благотворными. Мы вынуждены допускать ошибки в интерпретациях или суждениях и не спешим осознавать неверность наших исходных представлений, равно как и усваивать уроки, содержащиеся в нашем новом опыте.

10 – 658

Таким образом, быстрое и легкое понимание, равно как и упорное, болезненное непонимание, гарантированная уверенность, равно как и чрезмерно уверенное упрямство, потенциальная способность к научению и усвоению информации, равно как и склонность становиться объектом манипуляции и позволять вводить себя в заблуждение, являются тесно взаимосвязанными, а в сущности — дополняющими друг друга следствиями использования инструментов, на которые мы полагаемся при интерпретации нашего социального окружения (см. след. обзорные работы: Cantor & Kihlstrom, 1987; Fiske & Taylor, 1990; Hamilton, Dugan & Trolier, 1985; Markus & Zajonc, 1985; Nisbett & Ross, 1980; Petty & Cacioppo, 1985; Rumelhart, 1980).

С точки зрения целей настоящей работы наиболее важным в этих инструментах субъективной интерпретации представляется то, что они являются носителями индивидуальных различий в интерпретации событий, с одной стороны, и неустойчивости интерпретаций, даваемых одним и тем же индивидом в разное время — с другой. То, какая именно структура знания будет извлечена из арсенала, равно как и конкретное содержание структур знания, отражающих тот или иной аспект внешнего мира, разнится от человека к человеку и от случая к случаю.

Процесс атрибуции

В 70-е годы центральным предметом как теоретической, так и прикладной социальной психологии стала одна из разновидностей субъективной интерпретации. Речь идет о процессе причинной (каузальной) атрибуции, в который люди оказываются вовлечены, пытаясь понять взаимосвязь между социальными ситуациями и поведением, а также между поведением и его результатами. Существует целый набор взаимосвязанных атрибутивных задач, включая умозаключения о сравнительной важности различных причин, о личностных характеристиках и способностях наблюдаемых нами людей (в том числе нас самих), а также основанное на этих атрибуциях прогнозирование вероятности различных действий и результатов в будущем.

Как явствует из материалов исследований, подобные субъективные интерпретации имеют очень важные последствия для объективно наблюдаемого поведения. Независимо от того, на что будет обращено наше внимание — будь то «решение» лабораторной крысы о целесообразности продолжать давить на рычаг при отсутствии дальнейшего подкрепления, или решение первокурсника записать-

ся на углубленный курс лекций по химии после получения им высшего балла за вводный курс, или решение работодателя поощрить продавца, объем продаж которого за последние месяцы снизился, или, наоборот, сделать ему выговор, мы всегда будем иметь дело с представлением принимающего решение субъекта о причинах соответствующих прошлых событий, которое и будет обусловливать его выбор.

Нормативные и описательные принципы причинной атрибуции

В 1967 г. Гарольд Келли, основываясь на работах многих исследователей, включая Хайдера (Heider, 1958), де Чармса (de Charms, 1968), Джонса и Дэвиса (Jones & Davis, 1965), выдвинул проблему атрибуции на авансцену социальной психологии, где она с тех пор и пребывает. Новизна подхода, предложенного Келли, заключалась в том, что он был одновременно и нормативным, и описательным. Келли предложил несколько принципов, или критериев, принятия решений, использование которых могло бы привести к формированию правильных атрибуций, утверждая далее, что именно этими принципами люди в целом и руководствуются. Не случайно, что эти нормативные и описательные принципы оказались весьма сходными с принципами статистического анализа, используемыми обычно исследователями и статистиками при проведении «анализа вариации» (дисперсионного анализа).

Так, Келли предположил, что, пытаясь понять, почему человек ведет себя именно так, а не иначе, мы извлекаем из памяти наши знания или предположения о том, каким образом вел себя тот же самый человек в других ситуациях (данные о различимости), как он вел себя в такой же точно ситуации в прошлом (данные о согласованности) и каким образом вели себя в аналогичной ситуации другие люди (данные о единодушии). Причина поведения приписывается тогда тем факторам, с которыми результат, как нам кажется, будет ковариировать.

Например, пытаясь решить, почему Джону понравился новый боевик, идущий в кинотеатре «Бижу» (т.е. определиться на счет того, действительно ли стоит смотреть этот фильм или реакция Джона отражает лишь его собственный вкус), мы будем учитывать то, как Джон и другие люди, видевшие этот фильм раньше, реагировали конкретно на него и на множество других фильмов. Затем мы обратим внимание на то, с чем связано больше положительных от-

зывов: с самим Джоном или с фильмом, который он посмотрел. Если мы выясним, что Джон приходит в восторг от всех фильмов или по крайней мере от любого «боевика», либо если все остальные люди, посмотревшие этот фильм, не проявили по его поводу особого энтузиазма, то мы уже не будем склонны считать, что восторженность Джона свидетельствует о качестве фильма. В то же время, если Джон редко отзывается о фильмах (в особенности о боевиках, демонстрируемых в кинотеатрах, вроде Бижу) с восторгом или если все остальные видевшие фильм люди разделяют энтузиазм Джона по поводу фильма, то тогда мы начнем всерьез планировать поход в «Бижу» на ближайшую субботу.

В дополнение к данному правилу ковариации Келли (Kelley, 1972) выдвинул второй принцип атрибуции, который может быть использован в случае, когда человек не обладает никакой информацией о реакциях субъекта на другие аналогичные стимулы или о реакциях других субъектов именно на тот стимул, о котором идет речь. Данный принцип предполагает снижение («дисконтирование», уценку) значения той или иной причины или объяснения на величину реального или возможного влияния других потенциальных причин.

Так, если Джон говорит нам, что ему понравился фильм, виденный им в «Бижу», то мы «уцениваем» роль качества самого фильма как возможной причины подобного положительного отзыва ровно настолько, насколько мы знаем о других возможных причинах его высказывания. (Джон, например, может получать процент от каждого проданного билета либо хочет, чтобы мы поехали в «Бижу» в следующую субботу, поскольку при этом мы сможем подвезти его домой с работы и пообедать в находящемся поблизости ресторане быстрого питания, и т.п.)

Не удивительно, что исследователям (например, McArthur, 1972; Orvis, Cunningham & Kelley, 1975) не стоило особого труда показать, что люди действительно часто пользуются информацией о ковариациях причин и следствий и о конкурирующих «кандидатурах» на роль причины во многом именно так, как предсказывал Келли. Однако затем у точных или по крайней мере нормативно обоснованных практик атрибуции, применяемых обычными людьми, обнаружились *исключения*, привлекшие к себе наибольшее внимание и породившие наибольшие споры в ходе дальнейших исследований.

Существует особенно важная совокупность свойственных людям тенденциозностей, в которых проявляется *фундаментальная ошибка атрибуции*. Последняя представляет собой склонность лю-

дей игнорировать ситуационные причины действий и их результатов в пользу диспозиционных. Мы рассмотрим эти тенденции (Nisbett & Ross, 1980; Ross, 1977) далее по ходу данной главы, а затем гораздо более подробно — в главе 5.

Однако сначала мы должны будем обсудить несколько важных исследований и теорий, предполагающих, что сходные процессы атрибуции и свойственные им тенденциозности могут иметь место и тогда, когда индивид, чьи действия подлежат интерпретации, и индивид, интерпретирующий эти действия, — это одно и то же лицо.

Атрибуции собственных действий и переживаний

Утверждение, что люди стремятся понять причины происходящих вокруг них событий, используя при этом лучшие из имеющихся в их распоряжении когнитивные инструменты, вряд ли можно оспорить. Гораздо более спорным и более неожиданным было бы предположить, что люди используют те же самые инструменты и бывают подвержены тем же самым тенденциозностям и ошибкам, когда пытаются понять свои собственные переживания и действия. В 60-е годы два развивавшихся до этого параллельно направления исследований слились воедино именно на этой важнейшей идее о восприятии и атрибуции человеком собственных действий и переживаний.

«Атрибутивная» теория эмоций Шехтера и Сингера. В 1962 г. Стэнли Шехтер и Джером Сингер опубликовали знаменитую статью, в которой была изложена ошеломляющая своей новизной теория эмоций. Исследователи утверждали, что субъективный эмоциональный опыт людей (т.е. то, как люди называют свои чувства и каким образом реагируют на эмоциогенные стимулы) может *не* находиться в жесткой зависимости от их внутреннего физиологического состояния. Шехтер и Сингер утверждали, что отражения этих физиологических состояний обычно бывают слишком диффузными и неспецифическими для того, чтобы пробудить в нас разнообразные эмоциональные переживания. Напротив, наши эмоциональные переживания и наше поведение зависят от умозаключений, которые мы формируем по поводу причин своего физиологического возбуждения.

Если наиболее правдоподобным источником нашего возбуждения является дешевая комедия с мордобоем, которую мы в данный момент смотрим, мы ощущаем себя веселыми или счастливыми и смеемся. Если же наиболее приемлемым объяснением нашего

возбуждения является бегущий прямо на нас рычащий доберман-пинчер либо оскорбительное замечание о наших предках, мы чувствуем себя соответственно напуганными или разгневанными, в соответствии с чем и поступаем. Если же источником тех же симптомов (влажных ладоней, учащенного пульса, ускоренного поверхностного дыхания) является привлекательный представитель противоположного пола, мы ощущаем сексуальное влечение. Однако если наиболее приемлемое объяснение этих психосоматических симптомов дает врач, предупреждающий нас, что все они представляют собой обычный побочный эффект только что сделанного нам впрыскивания адреналина, мы не испытываем никаких реальных эмоций и не выказываем намерения действовать, повинуясь эмоциональному порыву.

Несмотря на то что многие современные теоретики могли бы покритиковать идеи Шехтера и Сингера о недостаточной физиологической специфичности различных эмоциональных состояний, немногие из них стали бы отрицать, что нас можно подтолкнуть к неправильному обозначению своих чувств и к ошибочным заключениям относительно их источников. Существует также достаточно данных, говорящих о том, что люди, испытывающие переживания, провоцирующие их на проявление эмоций, могут чувствовать и действовать менее эмоционально, если побудить их к приписыванию своих телесных симптомов причинам неэмоционального свойства. Так, испытуемые, которые, прежде чем испытать на себе серию электрических разрядов возрастающей интенсивности, получали «препарат» (в действительности — плацебо в виде сахарной пилюли), по их мнению, вызывающий возбуждение, находили эти разряды менее болезненными, чем испытуемые из контрольной группы. Более того, участники экспериментальной группы умудрялись вытерпеть в четыре раза более сильный разряд, прежде чем заявляли о том, что им стало больно (Nisbett & Schachter, 1966). Аналогично, испытуемые, принимавшие таблетку, которая должна была, по их мнению, вызвать возбуждение, оказывались более склонными к мошенничеству на экзаменах (предположительно потому, что ошибочно относили свое эмоциональное возбуждение, вызванное предстоящим жульничеством или перспективой быть пойманными, на счет препарата) (Dienstbier & Munter, 1971).

«Атрибутивная» теория Бема об аттитюдах как самоотчетах. Примерно в то же время, когда Шехтер и Сингер утверждали, что люди дают названия своим эмоциям, основываясь на правдопо-

добных каузальных атрибуциях, молодой социальный психолог по имени Дерил Бем (D. Bem) выступал, по сути, с похожим тезисом, говоря о том, каким образом люди дают названия собственным аттитюдам и убеждениям.

Бем (Bem, 1967, 1972) утверждал, что люди формируют суждения о собственных аттитюдах, равно как и о собственных предпочтениях и личностных диспозициях, анализируя свое поведение и его контекст в точности так же, как они поступали бы, строя аналогичные суждения о других людях.

Так, например, человек реагирует на вопрос «Любите ли вы черный хлеб?», начиная рассуждать следующим образом: «Думаю, что да. Я его ем всегда и никто меня не заставляет это делать». Или же некто отвечает на вопрос «Любите ли вы психологию?», говоря: «Должно быть, да. Я все время посещаю лекции по психологии, хотя это даже не мой профилирующий предмет».

Наиболее радикальный тезис Бема, равно как и многие инспирированные им позднее эксперименты с самовосприятием, состоит в том, что активные участники событий, подобно их наблюдателям, могут делать неверные выводы о значительной роли личностных свойств, вместо того чтобы признать, что их собственное поведение в большей степени отражает давление ситуационных факторов и ограничений. Говоря более общо, тезис Бема подразумевает, что люди вынуждены вычислять причины своего внешнего поведения (подобно тому как исследование Шехтера и Сингера подразумевает, что люди вынуждены вычислять причины своего внутреннего возбуждения), пользуясь теориями и фактами того же рода, что они использовали бы при формировании суждений о других людях, почти либо вовсе не обращаясь при этом к «непосредственно доступным» им когнитивным процессам и к другим психическим явлениям, составляющим подоплеку их поведения. Как мы увидим далее, существует огромное количество свидетельств того, что люди часто заблуждаются относительно причин своего поведения ровно настолько, насколько это предполагает тезис Бема.

Осознание ментальных процессов. Почему же результаты исследований диссонанса и атрибуции внутреннего возбуждения оказываются столь неожиданными? После некоторого размышления становится ясно, что это происходит потому, что люди обычно не отслеживают свою вовлеченность в когнитивные процессы, лежащие в основе этих неожиданных явлений. Иными словами, человек не отдает себе отчета в том, как он изменяет свои аттитюды, приводя их в соответствие с собственным поведением. Не наблю-

дает он себя и в тот момент, когда принимает во внимание источник возникновения возбуждения, решая, как чувствовать себя в ситуации, в которой подобное возбуждение возникает. Результаты бесчисленных экспериментов не оставляют нам иного выбора, кроме как согласиться с тем, что подобная высокоорганизованная ментальная активность протекает без ее осознания субъектом.

Насколько же общий характер имеет эта бессознательная, но высокоорганизованная обработка информации? Нисбетт и Уилсон (Nisbett & Wilson, 1977) утверждают, что она, действительно, распространена очень широко. Они утверждают, что прямой доступ к когнитивным процессам в психике вообще отсутствует. Существует доступ лишь к идеям и умозаключениям, представляющим собой *результаты* подобных процессов. Некоторые процессы — такие, как алгоритмы решения четко поставленных задач, имеют своеобразных вербальных «попутчиков», которые могут сопровождать и направлять соответствующие процессы, и благодаря им мы можем быть уверены, что выбрали правильный способ формирования суждений или вывода заключений. (Например: «Я понял, что это скорее всего задача на закон сохранения энергии, и применил подходящую формулу».)

Однако при столкновении со многими задачами (в особенности встречающимися впервые), решение которых требует социального суждения, уровень осознания задействованных при этом когнитивных процессов весьма низок. Так, например, когда испытуемых попросили произвести сравнительную оценку кандидатов на работу, то в рассказе о факторах, повлиявших на их собственные оценки, они были не более точны, чем при перечислении факторов, повлиявших на оценки какого-либо другого испытуемого. Отчет Джека о том, что повлияло на его собственное суждение, был не более точен, чем его вывод о том, что повлияло на суждение Пита.

Аналогично, в исследовании Вайсса и Брауна (Weiss & Brown, 1977) студентки университета при перечислении факторов, вызывавших ежедневное изменение их собственного настроения, были не более точны, чем когда они строили предположения о факторах, повлиявших на настроение других женщин. Причем ни в отчетах о причинах собственного настроения, ни при перечислении причин, меняющих настроение у других, они не были особенно точны.

У людей всегда имеются теории о том, что влияет на их суждения и поведение, так же как у них всегда найдется теория по поводу социальных процессов любого рода. Именно эти теории, а не какое-либо интроспективное проникновение в ментальную дея-

тельность являются, видимо, источником описаний, даваемых людьми факторам, влияющим на их суждения и поведение. Более того, легко продемонстрировать, что многие из этих теорий весьма безосновательны (Wilson & Stone, 1985).

Обобщающий вывод о том, что мы имеем весьма ограниченный доступ к собственным когнитивным процессам, подводит нас, как мы увидим в следующем разделе, к основной проблеме данной главы. Хотя мы и осознаем некоторые процессы, связанные с субъективной интерпретацией (например, свои сознательные умозрительные рассуждения о причинах чужого поведения), другие подобные процессы так и остаются неосознанными. То, что кажется нам непосредственным восприятием стимула, зачастую оказывается в высокой степени ***опосредовано процессами субъективной интерпретации***, протекающими вне поля зрения сознания. Похоже, что «мы зовем их тем, кто они есть», а не «тем, кем они нам кажутся».

Подобный недостаток осознания наших собственных интерпретационных процессов не позволяет нам увидеть возможность того, что кто-то другой, находящийся в ином положении, может дать тем же самым предметам иную интерпретацию. Когда мы обнаруживаем, что кто-то другой оценивает тот или иной стимул отличным от нас образом, мы сразу же спешим сделать вывод о его необычных диспозициях или сильной мотивации. Этих, часто ошибочных выводов можно было бы избежать, если бы мы осознавали важнейшую роль процессов субъективной интерпретации и присущую им изменчивость. Люди часто интерпретируют один и тот же предмет по-разному потому, что рассматривают его под разным углом зрения, а вовсе не потому, что коренным образом отличаются друг от друга.

Неспособность сделать поправку на неопределенности субъективной интерпретации

Подобно Соломону Эшу, мы предположили, что если восприятие или поведение людей различается, то это расхождение может отражать различия не в их «суждениях об объекте», а в субъективных представлениях о том, что представляет собой сам «объект суждения». Одно из наиболее важных следствий подобного положения заключается в том, что когда люди неправильно судят о

ситуациях либо когда они неспособны признать, что одна и та же ситуация может быть интерпретирована разными людьми по-разному, они склонны делать ошибочные заключения о тех, чье поведение они наблюдают.

Действительный источник затруднений коренится не в том, что люди дают субъективные определения ситуациям, с которыми сталкиваются, и даже не в том, что процессу формирования этих суждений присущи изменчивость и непредсказуемость. Проблема скорее заключена в неспособности людей признать эту изменчивость и непредсказуемость и сделать на нее логическую *поправку*.

В оставшейся части данной главы мы покажем, каким образом эта неспособность проявляет себя в качестве основной причины погрешностей в умозаключениях и атрибуциях, занимавших умы социальных и когнитивных психологов в течение последних двух десятилетий. При этом мы вновь воспользуемся правом сосредоточиться на феноменах, с которыми имели дело в ходе наших собственных исследований (Nisbett & Ross, 1980; Ross, 1990).

Эффект ложного социального согласия

В своем исследовании, посвященном дефектам атрибуции, Росс, Грин и Хауз (Ross, Greene & House, 1977) предлагали испытуемым ознакомиться с описанием ряда воображаемых ситуаций, каждая из которых требовала выбора между двумя альтернативными реакциями. Для каждой из ситуаций испытуемые должны были указать, какова была бы их собственная реакция, оценить, насколько распространенными являются их собственная и альтернативная реакции, а также определить, в какой степени каждая альтернатива позволяет сформировать стойкое и уверенное суждение о личностных особенностях людей, ее избравших. Например, в одном из сценариев была изложена следующая дилемма.

> Когда вы выходите из расположенного по соседству с домом супермаркета, человек в деловом костюме спрашивает, нравится ли вам покупать в нем продукты. Вы абсолютно честно отвечаете, что вам нравится приходить сюда за покупками и упоминаете вдобавок, что магазин находится недалеко от вашего дома и в нем можно найти очень хорошее мясо по весьма низким ценам. Затем этот человек открывает вам, что видеобригада только что сняла ваш комментарий на пленку и просит вас подписать бумагу, разрешающую им использовать неотредактированный вариант сделанной записи в телевизионной рекламе сети супермаркетов. Согласитесь ли вы подписать бумагу или откажетесь? (Ross et. al., 1977)

Основное открытие, получившее название эффекта «ложного социального согласия», заключалось в склонности людей оценивать свой собственный вариант выбора в рамках дилеммы как более распространенный и в меньшей степени отражающий личностные диспозиции, чем альтернативный вариант.

Так, люди, заявлявшие, что согласятся подписать бумагу, думали, что большинство обычных людей поступили бы так же, а меньшинству, которое отказалось бы сделать это, свойственна, по всей видимости, необычайная застенчивость или недоверчивость. Те же, кто заявлял, что не подпишет бумагу, считали, что реакция большинства была бы аналогичной, а меньшинство согласившихся необычайно легковерны или склонны к эксгибиционизму.

Данный феномен напоминает другой эффект, названный «эффектом эгоцентрической атрибуции». Отчеты о научных фактах, напоминающих эффект ложного социального согласия, время от времени появлялись в литературе, посвященной социальному восприятию и процессу атрибуции (Holmes, 1968; Katz & Allport, 1931; Kelley & Stahelski, 1970). Окидывая взглядом эту литературу, можно сказать, что предлагаемые в ней интерпретации данного феномена обычно носили мотивационный характер, ставя во главу угла потребность людей ощущать, что предпочтение, отдаваемое ими тому или иному варианту поведения, является рациональным и соответствующим социальной норме.

Росс и его коллеги предположили, что свою роль в этом могут играть и процессы более когнитивного свойства. Они отметили, что в описании ситуаций, с которыми имели дело испытуемые, неизбежно отсутствовала масса ситуационных подробностей и контекстной информации, которая отдавалась на откуп их воображению. Поэтому разные испытуемые неизбежно вынуждены были разрешать для себя двусмысленности, додумывать детали, короче говоря, достраивать воображаемую ситуацию различными способами. И занимаясь этим, они готовили предпосылки для эффекта ложного социального согласия.

Обратимся, например, к тому, что было оставлено за рамками краткого описания воображаемой встречи в супермаркете: как в точности выглядел «человек в деловом костюме» и каким именно образом он преподнес свою просьбу? (Был ли то тараторящий мелкий торговый агент с кольцом на пальце или опрятный и приятный во всех отношениях мужчина, которого крайне неловко было бы разочаровать?) Как вы сами были одеты в этот момент? (Была ли на вас пропитанная потом одежда для бега трусцой или эффект-

ный, с иголочки костюм?) А также, что именно и как именно вы сказали? (Была ли ваша речь свободной и совершенной либо вы отвечали невнятно и это выглядело глуповато?)

Помимо этих содержательных и контекстных подробностей, возникает также вопрос о вашем предыдущем опыте. (Видели ли вы раньше рекламные ролики подобного рода, и если да, то что вы думаете о людях, появляющихся в них?) Встает также вопрос и о том, что вы думали и чувствовали в момент, когда к вам обратились с просьбой. (В каком расположении духа вы находились, и что еще происходило в тот момент в вашей жизни?) Какие именно образы вызвали в вашем сознании само обращение и контекст, в котором оно было сделано? (Чувствовали ли вы опасение «быть использованным», придерживались ли норм, предписывающих помогать любому, кто «честно выполняет свою работу», испытывали ли радость или страх по поводу неординарности самой возможности «быть показанным по телевизору»?)

Очевидно, что некоторые читатели данного сценария дополнят ситуацию бóльшим количеством подобных неуказанных контекстных деталей, чем другие. Несомненно, однако, что то, каким образом Вам удастся разрешить подобные двусмысленности, повлияет не только на избранную вами реакцию, но также и на ваше представление о соответствии собственных действий социальной норме, равно как и на оценку вами «смысла» обеих возможных реакций.

Тот факт, что в устных и письменных описаниях ситуаций существуют двусмысленности, а также вероятность того, что они будут по-разному разрешаться различными людьми, имеет множество следствий, в особенности в мире, где столь многое из того, что мы знаем друг о друге, доходит до нас из вторых рук. Однако проблема семантической двусмысленности ведет к вопросу об универсальности эффекта ложного социального согласия. То есть имеет ли он место только в случае с полученными из вторых рук описаниями гипотетических ситуаций или наблюдается также и при оценке нами реальных действий, которые мы сами совершаем?

Чтобы ответить на этот вопрос, ученые провели исследование, в ходе которого испытуемых поставили перед настоящей дилеммой: их попросили сделать реальный выбор, вслед за чем предложили оценить, поступят ли другие люди так же или по-иному, и атрибутировать их поведение. В ходе эксперимента, который испытуемые считали исследованием «способов коммуникации», их спрашивали, готовы ли они в течение 30 минут походить по студенчес-

кому городку с плакатом типа «сэндвич»*, гласящим: «Обедайте в закусочной "У Джо"», регистрируя реакцию своих товарищей на этот «необычный способ коммуникации». Экспериментатор разъяснял испытуемым, что они могут легко отказаться от участия в исследовании с «сэндвичем» и записаться для участия в любом из дальнейших исследований, хотя сам он, естественно, предпочел бы, чтобы они согласились. Сначала он спрашивал об их собственном решении, затем о том, каким, на их взгляд, могло бы быть решение других студентов, и, наконец, просил высказать суждение о личностных качествах двух человек, уже согласившихся или уже отказавшихся от участия в эксперименте при наличии аналогичной возможности выбора.

Использование «реальной» дилеммы подтвердило выводы, сделанные в ходе исследования с вопросником. В целом, те испытуемые, которые согласились носить на себе «сэндвич», утверждали, что 62% студентов сделали бы то же самое. Те же, кто отказался от этого, считали, что лишь 33% согласились бы выполнить просьбу экспериментатора. «Согласившиеся» и «несогласившиеся» испытуемые расходились также в оценках сравнительной *диагностичности* согласия или отказа двух участников эксперимента носить на себе «сэндвич». Как и предполагалось, «согласившиеся» испытуемые высказывали более уверенные и экстремальные суждения о личностных характеристиках своего «несогласившегося» товарища, в то время как «несогласившиеся» более уверенно судили о личностных качествах «согласившегося» товарища.

Исследование с «сэндвичем» показывает, что эффект ложного социального согласия имеет отношение не только к оценкам воображаемых реакций на туманно очерченные сценарии. Подобно воображаемым событиям, реальные ситуации также могут интерпретироваться по-разному.

Так, испытуемые, представлявшие себе, что приключение с «сэндвичем» вызовет насмешки их товарищей, или те, кто ожидал, что экспериментатор воспримет их отказ от участия спокойно, либо те, кто расценивал всю ситуацию как испытание на склонность к конформизму, скорей всего отказались бы носить плакат. Они были бы также склонны считать, что люди, которые пошли бы при данных обстоятельствах на уступки, должны обладать необычными или экстремальными личностными качествами. Напротив, те,

---

* Имеется в виду двойной рекламный плакат из связанных между собой листов картона или фанеры, свисающих спереди и сзади несущего его человека. (*Примеч. пер.*)

кто воображал, что их товарищи будут аплодировать их физической силе, или считал, что их отказ от участия встретит скептицизм и подтрунивание со стороны экспериментатора, либо те, кто воспринимал всю ситуацию как тест на «зажатость», скорее всего согласились бы носить плакат. Они в свою очередь были бы склонны полагать, что именно те, кто отказался при данных обстоятельствах от сотрудничества, являются «белыми воронами», чье поведение нуждается в объяснении исходя из их личностных качеств.

Необходимо еще раз подчеркнуть, что рассмотрение эффекта ложного социального согласия с точки зрения субъективной интерпретации требует большего, чем простая констатация факта, что разные люди истолковывают одну и ту же ситуацию по-разному. Следует учесть еще одну посылку: поступая так, люди оказываются неспособными осознать или сделать адекватную логическую *поправку* на то, что другие могут интерпретировать «ту же самую» ситуацию совсем иначе. Люди, таким образом, оказываются не в состоянии признать, насколько даваемые ими интерпретации ситуаций представляют собой именно интерпретации и умозаключения, а не прямые отображения некоторой объективной и неизменной реальности.

Избыточная уверенность предсказаний в отношении себя и других людей

Исследования процессов предсказания поведения, проводившиеся Россом и его коллегами в течение ряда лет, свидетельствуют о том, что люди склонны проявлять гораздо большую субъективную уверенность в предсказании реакций друг друга, чем это можно позволить исходя из объективной оценки точности этих предсказаний. В исследованиях, посвященных предсказанию социального поведения (Dunning, Griffin, Milojkovic & Ross, 1990), данный эффект избыточной уверенности давал о себе знать независимо от того, чье поведение испытуемым предлагалось предсказать (т.е. соседей по комнате или людей, опрошенных специально для этой цели), от того, какого рода вводная информация использовалась (т.е. информация об ответах на воображаемые дилеммы, данные опросов о прошлых действиях и привычках либо сведения о реакциях на ситуации, срежиссированные в лаборатории). Независимо от того, предсказывалось ли решение соседа по комнате о его участии (или неучастии) в ежегодном «обшежитском» спектакле, решение о том, как голосовать на выборах мэра, решение

только что проинтервьюированного человека причесаться перед тем как фотографироваться, его же решение подписаться на журнал «Тайм», а не на «Плейбой», реально достигнутый испытуемыми уровень точности предсказаний редко приближался к уровню выражаемой ими уверенности.

Пожалуй, еще более многозначительным был тот факт, что в предсказаниях о *собственных* будущих предпочтениях при выборе учебных предметов, социальных альтернатив и вариантов проведения свободного времени люди проявляли аналогичную избыточную уверенность (Vallone, Griffin, Lin & Ross, 1990). Иными словами, испытуемые переоценивали вероятность наступления предсказываемых ими результатов, говоря не только о реакциях хорошо известных им людей (т.е. соседей по комнате), но и о реакциях людей, которых они лучше всего знают (т.е. себя самих). Более того, избыточная уверенность наиболее явным образом давала о себе знать в случаях, когда сознательно или неосознанно прогнозы испытуемых вступали в противоречие с типичными способами реагирования, т.е. когда испытуемые предрекали, что конкретный человек или даже они сами будут реагировать на ситуацию таким образом, что это будет отличаться от наиболее часто встречающихся вариантов поведения их товарищей (и значит, от диктата ситуационных давлений и ограничений, воздействующих на поведение большинства людей).

Эффект избыточной уверенности предсказаний в отношении себя или других людей не может быть сведен к единственной причине или к одному единственному механизму, лежащему в его основе. Подобно большинству интересных и устойчивых феноменов, он несомненно имеет множество детерминант. На самом деле ошибочные предсказания и неуместный оптимизм, исходящий от тех, кто эти предсказания делает, могут зависеть от всего спектра погрешностей и тенденциозностей человеческого суждения, описанных исследователями на протяжении последнего десятилетия — начиная с незнания определенных статистических принципов (таких, как регрессия к средней величине) и кончая общим неверным представлением о прогностическом потенциале диспозиционных факторов в сравнении с ситуационными факторами (Dawes, 1988; Kahneman, Slovic & Tversky, 1982; Nisbett & Ross, 1980; Ross, 1977).

Тем не менее по мере того как мы размышляли о результатах данных исследований, а также о случаях необоснованной уверенности в предсказаниях в реальной жизни, мы все больше начинали осозновать, до какой степени избыточная уверенность проис-

текает из неспособности людей осознать роль процессов субъективной интерпретации в оценке ситуаций.

Существует два отличных друг от друга аспекта проблемы субъективной интерпретации, порождающих избыточную уверенность в предсказании социального поведения. *Во-первых*, для того чтобы предсказать, какова будет реакция того или иного человека на определенную ситуацию (даже если речь идет о хорошо известном нам человеке, которого мы наблюдали ранее во многих разнообразных ситуациях), как правило, необходимо знать или правильно догадываться о ее деталях, в особенности о тех ее свойствах, которые определяют относительную привлекательность возможных альтернативных реакций. *Во-вторых*, помимо знания о подобных объективных особенностях ситуации, необходимо учитывать личную точку зрения того человека, чьи действия мы предсказываем.

Неопределенность, существующая в отношении объективных особенностей ситуации либо в отношении ее субъективной интерпретации человеком, затрудняет предсказание и увеличивает вероятность ошибки. Неспособность же осознать или внести адекватную логическую *поправку* на подобную неопределенность с большой вероятностью ведет к тому, что человек не может должным образом снизить степень уверенности своего предсказания.

То, что люди действительно крайне невосприимчивы к несовершенству своей способности точно интерпретировать ситуации, когда эти ситуации недетализированы, было показано в ходе серии исследований, предпринятых Гриффином, Даннингом и Россом (Griffin, Dunning & Ross, 1990). В ходе этих исследований испытуемых просили ознакомиться с описаниями ситуаций, а затем предсказать, каким образом повели бы себя в этих ситуациях они сами и другие люди. В итоге в тех случаях, когда испытуемые не имели ни малейшего реального основания считать свои интерпретации правильными, они были в той же степени уверены в своих предсказаниях, как и тогда, когда получали прямое указание считать, что их интерпретации абсолютны точны.

Ситуационная субъективная интерпретация и фундаментальная ошибка атрибуции

Часто люди дают краткое описание каких-либо событий (например: «Джейн заорала на своего двухлетнего ребенка в супермаркете», — или: «Джон сдал кровь в прошлый четверг»), умалчи-

вая о сопутствующих им ситуационных факторах и деталях контекста. Нам самим, даже если мы были свидетелями соответствующего поведения, приходится часто воображать или додумывать детали, влияние которых могло бы оказаться критически важным (например, то, что́ двухгодовалый малыш Джейн мог натворить часом раньше и как этот ребенок реагировал на более мягкое одергивание, или то, что в фирме Джона могла быть установлена норма по сдаче крови, которую к тому времени выполнили уже все, кроме него).

В подобных случаях мы обычно с большой легкостью предполагаем, что человек обладает личностными качествами, непосредственно соответствующими тому поведению, которое он проявил, и не возвращаемся к тому, *как* он интерпретировал *ситуацию*, хотя мы и могли бы это сделать, зная его реакцию на нее. Последствия подобного *наивного диспозиционизма* становятся наиболее очевидными, пожалуй, в случаях, когда мы узнаем, что человек, предположительно заурядный по своим личностным характеристикам, повел себя исключительным образом — исключительным, по меньшей мере, с позиции имеющейся у нас интерпретации соответствующей ситуации. В подобных случаях наблюдатели слишком часто склонны «заново оценить» человека, о котором идет речь, т.е. начисто отмести предположение о том, что он вполне зауряден, и начать искать *диспозиции*, которые могли бы послужить объяснению его поведения.

Мы полагаем, что наблюдатели недостаточно склонны по-новому оценивать природу данной *ситуации* — в чем она (сама объективная ситуация либо ее субъективная интерпретация человеком) может отличаться от наших изначальных предположений о ней. Это особенно касается тех свойств ситуации, в свете которых соответствующее поведение выглядело бы для нас менее неожиданным и в меньшей степени отражающим экстремальные личностные диспозиции действующего в ней человека.

Окончательно прояснить этот вопрос помог случай, происшедший с одним из авторов. Один из его коллег, каждый год преподававший студентам продвинутый курс о методах исследования, славился тем, что обычно ставил студентам очень высокие оценки. Узнав об этом, автор начал искать объяснение этому в особенностях его личности. Возможно, это потребность потакать мнению студентов? Недальновидный эгалитаризм? Для большей наглядности стоит заметить, что у автора не было никакого предварительного основания полагать, что этот коллега обладает подобными качествами в большей степени, чем любой другой. Вскоре сам автор стал

преподавать тот же курс. Он обнаружил, что его студенты представляют собой необычайно талантливую группу, которая берется за оригинальные и амбициозные лабораторные проекты со всей энергией и пылом. В качестве адекватной реакции на подобное положение дел он тоже начал ставить чрезвычайно высокие оценки!

Таким образом, обыденный диспозиционизм выражается в неспособности людей просто *удержаться* от суждения о *личности*, т.е. принять как факт то, что предыдущая интерпретация *ситуации* автором суждения была, вероятно, существенно неточна, и предположить затем, что при более точной интерпретации ситуации поведение другого человека станет выглядеть менее исключительным, а следовательно, в меньшей степени свидетельствовать об исключительных личностных характеристиках.

То, о чем мы здесь говорим, является, по сути, недостатком *консерватизма* в процессе атрибуции, а в случаях, когда суждение о личностных диспозициях оказывается негативным, — еще и неспособностью проявить достаточную *снисходительность* в своих атрибуциях. Принимая кажущееся исключительным поведение в его буквальном смысле и оказываясь неспособным учесть вероятность того, что подобное поведение отражает влияние исключительных по характеру ситуационных давлений и ситуационных ограничений (включая те, что сейчас не видны, или те, что возникли из того особого субъективного смысла, который приписал ситуации действующий субъект), обыденный наблюдатель социальных явлений оказывается повинен в той же нелепости, что и интуитивный статистик, уделяющий слишком мало внимания базовым частотам либо средним величинам. Они оба переоценивают информативность «исключительных» наблюдений и оба оказываются не в состоянии придать достаточный вес тому факту, что исключительные качества просто менее распространены, чем неисключительные. Эта тенденция, составляющая суть фундаментальной ошибки атрибуции, помогает сохранять веру в резкие и согласованные индивидуальные различия в социальном поведении, а также в личностные черты, лежащие в основе этих различий (Nisbett & Ross, 1980; Ross, 1977).

В следующей главе мы рассмотрим эмпирические данные, касающиеся прогностического потенциала классических черт личности. Затем в главе 5 и главе 6 мы подробно исследуем расхождения между этими данными и обыденными представлениями.

4

Поиск личностной согласованности

Обзор традиционных теорий личности ◆ Научные открытия и дискуссии ◆ Реакция профессиональных психологов на вызов 1968 года ◆ Что же такое корреляции, отражающие согласованность поведения?

Важнейший тезис, выдвинутый в предыдущих трех главах, заключается в том, что когда людям необходимо интерпретировать разворачивающиеся вокруг них события, они бывают склонны не обращать внимания на ситуационные влияния либо придавать им недостаточно большое значение. Мы утверждали, что данная тенденция может сбивать людей с толку, в особенности когда они сталкиваются с неожиданным или экстремальным поведением, иными словами, с поведением, которое послужило бы для ситуационистов поводом искать из ряда вон выходящие или извиняющие обстоятельства, с тем чтобы можно было принять их в расчет. Другой, связанный с этим тезис указывает на неспособность обычного человека осознать важность субъективной интерпретации, т.е. понять, что наилучшим образом поведение человека может быть осмыслено и предсказано лишь в свете его собственной интерпретации ситуации — интерпретации, создающей контекст для подобного поведения.

Если люди умаляют важность объективных ситуационных факторов и субъективных интерпретаций, то каким причинам они тогда приписывают наблюдаемое ими поведение? И на чем они основывают свои предсказания будущего поведения? Ответ, который мы получаем как из результатов исследований, так и из повседневного опыта состоит в том, что все люди — закоренелые диспозиционисты.

Они объясняют прошлые действия и результаты и предсказывают будущие действия и результаты, идя от человека человека или, более конкретно, исходя из предполагаемых личностных черт либо других хорошо различимых и устойчивых личностных диспозиций.

В данной главе мы рассмотрим результаты исследований, касающихся прогностического потенциала личностных черт — таких, как экстраверсия, честность и зависимость. Однако наш обзор высветит как раз явную недостаточность этого потенциала, по крайней мере в ярком свете стандартных коэффициентов корреляции, полученных в хорошо контролируемых условиях эмпирических исследований. Важно отметить, что эти статистические результаты явились неожиданностью как для ученых, проводивших эти исследования, так и для психологического сообщества в целом. Не менее неожиданными они могут показаться и большинству студентов, узнающих о них на занятиях. И в самом деле, полученные результаты оказались по-своему такими же интуитивно неприемлемыми, пробуждающими скептицизм, а в итоге — такими же провоцирующими в своих следствиях, как и результаты классических исследований, рассмотренных нами в предыдущих главах с целью продемонстрировать власть ситуации.

В чем же истоки этого всеобщего удивления и скептицизма? Мы возьмем на себя смелость предположить, что причины подобной реакции объясняются тем, что профессиональные психологи в значительной степени опираются на те же интуитивные теории, что и обычные люди, — теории, отражающие, в сущности, все тот же повседневный социальный опыт. Однако теории бывают ошибочны, а повседневный опыт вводит людей в заблуждение в некоторых весьма важных отношениях.

Данную главу мы начнем с того, что сделаем беглый обзор интуитивных диспозиционистских теорий, благодаря которым первоначально возникли такие области науки, как теория личности и личностная психодиагностика, продолжающие вплоть до сегодняшнего дня оказывать влияние на концептуальный анализ и практические исследования. Затем мы перейдем к некоторым экспериментальным данным, не вписывающимся в эти теории, а также к различным эмпирическим и логическим попыткам их опровержения. Завершим мы эту главу собственной оценкой «спора о согласованности поведения», находившегося в центре внимания психологии личности на протяжении более чем полувека.

Глава 5 содержит более подробное рассмотрение обыденных воззрений на согласованность и предсказуемость человеческого

поведения. В ней исследуются также истоки обыденного диспозиционизма и обсуждаются различные когнитивные, перцептивные и мотивационные процессы, способные поддерживать подобный диспозиционизм. В главе 6 мы совсем по-иному подойдем к рассмотрению взаимоотношения между научными эмпирическими фактами и теми впечатлениями, которые мы обычно выносим из нашего повседневного социального опыта. В ней, по существу, утверждается, что обыденная уверенность в согласованности и предсказуемости поведения коренится в реалиях социальной жизни, несмотря на то что эти реалии в гораздо меньшей степени, чем это кажется, могут быть обусловлены влиянием общепризнанных личностных черт.

Обзор традиционных теорий личности

И обычные люди, и ученые-психологи придерживаются теорий личности, которые содержат два основных предположения о человеческом поведении, вытекающих, по-видимому, из повседневного социального опыта.

Первое и наиболее основополагающее предположение состоит в том, что множество ситуаций, имеющих место в социальной жизни, а возможно, даже большинство, вызывает у разных людей явно непохожие реакции. В самом деле, именно картина подобного разнообразия реакций побуждает как обычных людей, так и профессиональных психологов ставить различия в диспозициях на первое место.

Второе предположение, в не меньшей степени согласующееся с повседневным социальным опытом, состоит в том, что в своих реакциях на различные ситуации люди проявляют достаточно высокую согласованность, а следовательно, и достаточно высокую предсказуемость поведения. Сведение воедино этих двух предположений дает нам основную посылку обыденного диспозиционизма, состоящую в том, что предстающая нашему взору изменчивость реакций различных людей на ту или иную ситуацию отражает не случайный характер или недетерминированность этих реакций, а отчетливо различимые и устойчивые личностные свойства, с которыми приходят в данную ситуацию различные ее участники.

В соответствии с этим работа исследователя личности начинается с двух взаимосвязанных задач: с выявления важнейших личностных свойств, определяющих поведение людей вообще, и с

поиска способов измерения этих свойств у отдельных индивидов. Последующая, более теоретическая по характеру задача психолога личности заключается в обнаружении закономерности в тех способах, какими отдельные свойства соотносятся друг с другом, создавая структуру личности. Последними (по порядку, но, конечно, не по существу) следуют вопросы личностного развития и личностного изменения. Каким образом индивидуальные свойства сначала развиваются, а затем сохраняются или трансформируются вследствие опыта и субъективных интерпретаций данного опыта индивидом?

Исследователи обычно принимались за решение этих задач, будучи убежденными в том, что, несмотря на наличие огромных методологических проблем, лежащие в фундаменте подобных исследований теоретические посылки являются в основе своей совершенно правильными. Любому наблюдателю, будь то теоретик или обычный человек, кажется очевидным, что люди отличаются друг от друга по своим реакциям и по стоящим за этими реакциями личностным качествам. Почти настолько же очевидным представляется и то, что поведение людей в различных ситуациях несет на себе отпечаток того, кем они являются и что собой представляют. Кажется, что люди разительно отличаются друг от друга по степени дружелюбия, честности, зависимости, импульсивности и другим качествам, проявляемым ими в различных ситуациях в течение жизни.

Наш жизненный опыт подсказывает, что существует упорядоченность в организации личности. Нам кажется, что личностные качества образуют четко различимые и организованные кластеры («пучки»), что позволяет говорить о существовании экстравертов, социопатов, авторитарных личностей, макиавеллианцев, маменькиных сынков, бонвиванов и бесчисленного множества других «типов» личности. В самом деле, если бы подобных согласованных и поддающихся диагностике свойств личности не существовало, было бы трудно объяснить, почему люди, говорящие на одном с нами языке, находят удобным изобретать и постоянно применять сотни и даже тысячи диспозиционных терминов, которые все мы понимаем и применяем. В отчете об одном из своих ранних исследований Оллпорт и Одберт (Allport & Odbert, 1936) сообщают, что обнаружили в современном им издании Полного международного словаря Вебстера (Webster's Unabridged New Inter-national Dictionary) более 4500 таких терминов. В течение прошедших с тех пор 50 лет, обогативших наш кругозор в силу совместно приобретенного социального опыта и наблюдений за всевозможными

(новыми, на первый взгляд) социальными типами, этот перечень еще более расширился, включая теперь еще и битников, хиппи, яппи*, «супермамочек», эмансипированных женщин, «старых кошелок» и десятки других типов, представляющих род человеческий. Трудно вообразить, чтобы этот богатейший словарь описательных терминов приобрел хождение вне всякой зависимости от реальной согласованности наблюдаемого нами поведения.

И, наконец, основания для существования индивидуальных различий дают нам наш опыт и интуиция. Мы часто находим черты сходства между детьми и родителями, что (в зависимости от нашего взгляда на дихотомию «наследственность—воспитание») предполагает влияние наследственности либо ценностей, выражаемых родителями в своих словах и действиях. Немногие взрослые люди станут отрицать, что их собственные взгляды и способы взаимодействия с миром имеют свои корни в раннем социальном опыте и социальных моделях, бывших у них на виду в детстве. Таким образом, мы не просто выделяем отличные друг от друга личностные черты и типы, но зачастую можем также объяснить, почему они существуют и почему определенный человек не может обладать иными личностными чертами или принадлежать к другому типу.

Короче говоря, по крайней мере в рамках нашей западной культуры повседневный опыт, равно как и истины, изрекаемые нашими мудрецами, поощряет существование в нашем сознании набора общепринятых диспозиционистских воззрений, направляющих, в свою очередь, психологов личности при разработке ими исследовательских программ. За многие годы эти исследователи предложили ряд детально проработанных классификаций черт и типов личности. Причем, создавая некоторые из них, одни теоретики личности черпали вдохновение из определенных теорий структуры и развития личности (в особенности психодинамических), другие — из анализа понимания и использования терминологии личностных черт обычными людьми, а немногие — даже из статистического анализа данных о реальных поведенческих реакциях. Они разработали также буквально тысячи инструментов оценки лично-

---

* Yuppies (разг.) — молодые высокообразованные и обеспеченные профессионалы с явной карьерной ориентацией; образовано аббревиатурой слов: young (молодой), urban (городской), professional (профессионал). Слово вошло в широкое употребление в 80-е годы с началом «эпохи Рейгана», для которой было характерно возрождение духа частного предпринимательства и индивидуализма; антоним слова «хиппи». (*Примеч. пер.*)

стных качеств: от простых самоотчетов и самоописаний в вопросниках, ориентированных на отдельные черты личности и особенности поведения, до утонченных проективных тестов (подобных тесту Роршаха) и гигантских тестовых «омнибусов» (вроде Миннесотского многофазного личностного опросника*), предназначенных для анализа и количественного определения личностных свойств и их последующей группировки.

Какими бы ни были источники вдохновения представителей традиционной психологии личности, взгляд на индивидуальные различия, полностью согласующийся, а по сути дела, являющийся прямым развитием расхожего обыденного взгляда на свойства личности и социальное поведение, представляет собой «сухой остаток» их эмпирических и интеллектуальных трудов. На наиболее высоком уровне обобщения нам предлагают три интегральных характеристики или три фактора: экстраверсия–интроверсия, доброжелательность–антагонизм и эмоциональная стабильность–нестабильность (см., например, Eysenck, 1967; Norman, 1963). Круг других обобщающих факторов, выявленных в ходе некоторых исследований, включает: доминирование–подчиненность, сознательность–нецеленаправленность и культурность–невоспитанность (например, Digman & Inouye, 1986; Norman, 1963). На более низком, чем уровень интегральных факторов, уровне обобщенности находятся традиционные черты личности. Так, например, под понятием «экстраверсия» (в отличие от интроверсии) объединены такие черты, как разговорчивость (противоположность молчаливости), общительность (противоположность мизантропии), смелость (противоположность осторожности) и искренность (противоположность скрытности). А под понятием «доброжелательность» объединены такие качества, как уравновешенность характера (противоположность раздражительности), склонность к сотрудничеству (противоположность отказу от сотрудничества) и т.д.

Множество исследований было проведено в целях демонстрации того, что люди вполне солидарны друг с другом в выборе тех интегральных личностных характеристик и конкретных черт личности, которые наиболее полезны для выявления различий между

* Речь идет о широко используемом тесте MMPI (Minnesota Multiphasic Personality Inventory) и подобных ему комплексных тестах личностных качеств, состоящих из огромного числа вопросов и именуемых в профессиональном обиходе «омнибусами» за их попытку охватить широкий круг часто разноплановых личностных черт. (*Примеч. пер.*)

ними самими и между окружающими. Наделяя конкретных индивидов определенными чертами, они к тому же проявляют высокий уровень согласия. При этом оценки, даваемые людьми как своим собственным чертам личности, так и чертам личности других людей, характеризуются существенной устойчивостью во времени.

Наконец, в ходе подобных исследований было показано, что оценки собственных черт личности и оценки черт личности окружающих могут предсказывать поведение как в жизни, так и в лаборатории. При перечислении тем настоящей главы мы говорили о том, что данные этих исследований все же уже долгое время таят в себе проблему и вызов диспозиционистским убеждениям как обычных людей, так и профессионалов. Более подробным анализом этого вызова мы сейчас и займемся.

Научные открытия и дискуссии

Учитывая «очевидность» личностных различий между людьми, искушенность исследователей и огромное количество томов, содержащих описания выполненных экспериментов, обычный человек может резонно ожидать или даже опасаться того, что технология оценки личностных качеств и предсказания поведения доведена до высокой степени совершенства. Это означает, что существуют инструменты и формулы, позволяющие с высокой точностью предсказывать поведение конкретных людей в конкретных ситуациях.

Однако множество имеющихся фактов демонстрирует ложность любого из подобных ожиданий. Говоря конкретнее, исследователям удалось показать существование статистически значимых корреляций между поведением, измеренным в одной ситуации, и поведением, измеренным в другой ситуации. Им удалось также показать, что любого рода шкалы оценки личностных качеств дают статистически значимые корреляции как с другими оценочными инструментами, так и с объективно фиксируемыми показателями поведения.

Проблемой, а впоследствии и вызовом для психологов личности стал лишь вопрос о масштабности эффекта, или — более конкретно — вопрос о расхождении между наблюдаемыми уровнями кросс-ситуативной согласованности поведения и тем ее уровнем, которого можно было бы ожидать, исходя из широко распространенных диспозиционистских теорий. В самом деле, хотя соответствующие уровни корреляций и были значительно выше нуля, подтверждая тем

самым, что личностные переменные действительно отвечают за некоторую долю изменчивости наблюдаемого поведения, они оказывались все же достаточно низкими, чтобы согласованность и предсказуемость поведения выглядели менее впечатляющими и информативными, чем несогласованность и непредсказуемость.

Полувековая история исследований так и не дала нам «классических» диспозиционистских образцов, которые можно было бы «на равных» противопоставить результатам экспериментов Эша на конформность, экспериментов Милгрэма на послушание, экспериментов Фридмена и Фрейзера, основанных на феномене «нога в двери», или даже «полевого» Беннингтонского исследования социального влияния, предпринятого Ньюкомбом. Иными словами, на сегодняшний день не существует сколь-нибудь известных исследований, в которых устойчивые личностные свойства — оцененные экспериментатором либо выявленные на основе данных о предшествующем поведении — проявили бы себя в качестве инструментов предсказания лучше, чем ожидали бы от них сами ученые или даже обычные люди. Не существует также и исследований, демонстрирующих, что кажущиеся малыми и незаметными индивидуальные различия (оцененные личностными вопросниками или любыми другими способами) порождают большие и надежные различия в наблюдаемом социальном поведении. Напротив, как мы покажем далее, существующая литература по предсказуемости и согласованности поведения дает больше доводов в руки критиков традиционной теории личности, чем ее сторонников.

Вызов 1968 года

Мощным потоком исследований в области психологии личности ознаменовался 1968 г. Именно в этом году Уолтер Мишел (W. Mischel) и Дональд Питерсон (D. Peterson) в двух независимых друг от друга обзорах литературы отметили, что предсказуемость индивидуальных реакций в конкретных ситуациях крайне низка, т.е. в действительности настолько низка, что этого было бы достаточно, чтобы подвергнуть сомнению наиболее основополагающие предположения о согласованности поведения, разделяемые как обычными людьми, так и психологами личности.

Работа Мишела (Mischel, 1968), посвященная личностной психодиагностике, до самого основания потрясла здание психологии личности. Несмотря на то что первоначальной целью автора было простое обобщение некоторых, хорошо известных большинству

исследователей фактов, потрясения, вызванные его работой, продолжают сказываться и по сей день.

Возможно, наиболее важным из этих фактов было то, что средний уровень корреляции между различными поведенческими показателями, которые были специально созданы для выявления одной и той же личностной черты (такой, как импульсивность, честность, зависимость и т.п.), находился обычно в пределах между 0,10 и 0,20, а зачастую оказывался даже ниже. В терминах процентных сравнений, использованных нами для оценки масштабности эффектов, это означает, что знание о том, каким образом вел себя некто в ситуации № 1, почти не увеличивает точность нашего предсказания того, как он поведет себя в ситуации № 2. То, что корреляция между значениями дружелюбия, проявленного в любых двух ситуациях, составляет, скажем, 0,16, означает, что знание о том, что в ситуации № 1 Джейн была более дружелюбной, чем Эллен, повышает вероятность проявления ею большего дружелюбия и в ситуации № 2 лишь до 55% (тогда как ожидаемая вероятность ее большего дружелюбия в ситуации № 2 в случае нашего полного неведения о ситуации № 1 равнялась бы, разумеется, 50%). Более того, корреляция между показателями различных оценочных шкал, созданных для измерения определенных черт личности, и поведением в отдельных ситуациях, в которых эти черты предположительно должны проявляться, редко выходит за пределы интервала 0,20—0,30. По сути, ни один из коэффициентов корреляции как между отдельными поведенческими реакциями, так и между индексом какой-либо черты личности по оценочной шкале и отдельным поведенческим проявлениям этой черты не преодолевает «барьера» в 0,30.

Реакция Мишела на обескураживающе низкие корреляции между объективными поведенческими показателями была совершенно новаторской. В отличие от предыдущих комментаторов он не стал пытаться объяснять факт низких корреляций методологическими погрешностями, а предложил рассмотреть возможность того, что *подобные низкие корреляции могут отражать некую важную истину о человеческом поведении* (т.е. то, что кросс-ситуативная согласованность поведения может являться исключением, а специфичность поведения — правилом). Он заставил нас считаться с тем фактом, что объективные данные о поведении не могут служить оправданием ни нашей склонности навешивать готовые ярлычки личностных черт, ни нашим исходным посылкам о согласованности поведения, на которые мы при этом опираемся.

При этом Мишел четко поставил две задачи. Первая состояла в том, чтобы определить, какие перцептивные, когнитивные и мотивационные факторы могут заставлять нас «усматривать» высокую согласованность и предсказуемость поведения там, где она почти или полностью отсутствует. Вторая задача заключалась в том, чтобы по-новому понять детерминанты реакции людей на свое социальное окружение. Мишел настаивал на необходимости объяснения как повторяющихся, так и специфических реакций не в терминах личностных черт, а в терминах когнитивной компетентности, стратегий обработки информации, личных целей, субъективных ожиданий и других факторов «социального научения» (Mischel, 1973; см. также Cantor & Kihlstrom, 1987).

Далее мы перейдем к описанию резонанса, вызванного работой Мишела, и попытаемся ответить на различные поставленные им вопросы. Однако для начала было бы полезно остановиться на исследованиях, приводимых Мишелом в качестве свидетельства наличия низкой кросс-ситуативной согласованности поведения. После этого читатель сам сможет в полной мере оценить проблему, которую эти исследования поставили перед современными психологами личности. Она существует и по сей день. Причем с нею сталкиваются не только теоретики личности, но и обычные люди, настаивающие на том, что их собственные повседневные впечатления о согласованности и предсказуемости поведения представляют собой нечто большее, чем когнитивные или перцептивные иллюзии.

Эмпирические исследования кросс-ситуативной согласованности поведения

Ньюкомб и согласованность экстраверсии. В 1929 г. Теодор Ньюкомб (Newcomb, 1929) опубликовал результаты обследования «проблемных» мальчиков-подростков в летнем лагере. Целью Ньюкомба было изучение данных о личностных чертах или диспозициях, подпадающих под общее понятие экстраверсии. Перечень этих характеристик включал в себя разговорчивость, желание быть в центре внимания, энергичность, стремление к превосходству, интерес к социальному окружению, импульсивность, уверенное поведение в группе, отвлекаемость и выражение предпочтения групповым, а не индивидуальным занятиям.

В целях исследования вопроса о согласованности поведения Ньюкомб определил широкий круг поведенческих проявлений,

обычно имеющих место в летнем лагере, которые могли бы свидетельствовать в пользу той или иной из вышеупомянутых черт. Эти проявления выбирались им так же, как это и сегодня стал бы делать любой нормальный человек или психолог личности. Разговорчивость, например, он определил в терминах следующих поведенческих проявлений: «любит поговорить о прошлом или о совершенных им ранее подвигах», «громко и спонтанно изъявляет восторг или неодобрение», «сводит беседу с консультантами к вопросам и ответам», «проводит тихий час в одиночестве или в обществе других», «много ли говорит за едой».

Эти проявления ежедневно заносились консультантами, закрепленными за каждым из мальчиков, в детально разработанные отчеты. Консультант должен был, например, указать, игнорировал ли мальчик общество товарищей во время тихого часа, разговаривал ли вполголоса, не жестикулируя, или же громко болтал и смеялся. В отношении каждого приема пищи консультант должен был указать, какую процентную долю отведенного на еду времени провел его подопечный за разговорами.

Ньюкомб вывел средние значения на основании записей, фиксирующих то или иное поведение по нечетным дням и вычислил их корреляцию со средними значениями по четным дням. Так, например, связь между разговорчивостью во время тихого часа с разговорчивостью во время еды определялась не на основании корреляции между показателями в единичных случаях, а на основании корреляции между средним показателем за 24 тихих часа и средним показателем за 72 приема пищи (т.е. 24 × 3). Как мы более подробно разъясним в дальнейшем, от подобного «агрегирования» реакций можно ожидать более высокой корреляции, чем в случае с единичными наблюдениями, так как среднее значение показателей 24 наблюдений является более устойчивым и надежным, чем значение, полученное в ходе одного наблюдения, и потому соответствующая корреляция не снижается за счет ошибок измерения.

Однако несмотря на это, обнаруженное Ньюкомбом среднее значение корреляции между любыми двумя показателями поведения, служившими для выявления соответствующих характеристик личности, составило лишь 0,14 — значение, которое обычный человек, использующий типичную схему выявления ковариации, с большим трудом мог бы отличить от полного отсутствия всякой взаимосвязи (Jennings, Amabile & Ross, 1982).

Исследование Ньюкомба имеет одну особенность, за которую мог бы ухватиться любой критик в попытке опровергнуть его ос-

новную находку. Испытуемые Ньюкомба были детьми, чьи личные проблемы были выражены достаточно ярко, для того чтобы существовала необходимость отправить их в летний лагерь, созданный специально для тех, кто имеет проблемы в сфере межличностного общения. Их едва ли можно было считать типичной выборкой. В сущности, Ньюкомб и сам отмечал, что нетипичность испытуемых влекла за собой по большей части экстремальные поведенческие проявления экстраверсии и интроверсии (а именно агрессию и крайнюю застенчивость).

Тем не менее его ответ потенциальным критикам был очень прост. Поскольку между его испытуемыми различие в реакциях должно было быть более значительным, чем у мальчиков их возраста вообще, то логичным результатом являлись бы корреляции, более высокие, а не более низкие в сравнении с теми, которые можно было бы обнаружить, обследуя специально не отобранных, «нормальных» мальчиков.

Однако нам нет никакой необходимости настаивать на защите результатов Ньюкомба, поскольку и другие исследования кросс-ситуативной согласованности поведения, проводившиеся на более репрезентативных выборках испытуемых, дали в целом те же результаты. Реакции испытуемых в ситуациях, специально подобранных для выявления определенных личностных черт, неизменно давали весьма мало оснований для предсказания реакций тех же испытуемых в других ситуациях, созданных для выявления таких же самых черт.

Хартшорн, Мэй и согласованность проявлений честности. Результаты первого в истории и вместе с тем наиболее амбициозного исследования согласованности поведения были опубликованы фактически за год до эксперимента Ньюкомба. В 1928 г. Хартшорн и Мэй (Hartshorne & May, 1928) исследовали честность учеников начальной и средней школ в ряде разнообразных учебных и внеклассных ситуаций. Использованные ими поведенческие показатели включали склонность учеников к краже мелочи, оставленной на столе в классной комнате, склонность ко лжи с целью выгородить товарища и склонность к жульничеству — исправлению оценок за контрольную работу, когда уличить их было невозможно. Кроме того, многие из исследованных учеными поведенческих проявлений изучались ими не по одному разу. К примеру, они исследовали склонность детей к жульничеству в ходе нескольких аналогичных контрольных работ.

Таким образом, как и в исследовании Ньюкомба, когда ученые оценивали корреляцию между разного рода поведенческими проявлениями, многие из включенных ими в расчет показателей представляли собой средние значения данных о нескольких случаях проявления того или иного поведения. И хотя подобное агрегирование показателей должно было бы обеспечить уровень корреляции более высокий, чем тот, которого можно было бы ожидать при рассмотрении отдельных поведенческих проявлений, полученная исследователями средняя величина корреляции между любыми двумя видами честного поведения не превысила 0,23.

Исследования согласованности поведения: 1929–1968 гг. Исследования, проведенные Ньюкомбом, Хартшорном и Мэем, были очень дорогостоящими и требовали много времени, поэтому в течение трех десятилетий не предпринималось серьезных попыток повторить или развить их. Однако лишь немногие психологи личности были готовы допустить, что предсказуемость поведения в одной конкретной ситуации и в другой может быть такой низкой, как это предвидели упомянутые классики эмпирических исследований. Вместо этого они предпочитали игнорировать более ранние исследования и обращаться к другой, весьма необычной исследовательской стратегии, не предпринимая даже попыток показать, что при условии устранения предполагаемых методологических несовершенств могли быть получены иные результаты. Оставив в стороне объективные показатели поведения, они сосредоточились на методах субъективной самооценки и взаимной оценки, производимых с помощью «бумаги и карандаша». Например, людей спрашивали, насколько дружелюбно настроенными они были при разного рода обстоятельствах («на вечеринке» или «в кругу товарищей по работе»), насколько они ощущали себя уверенными или чувствовали ответственность в разных ситуациях.

Когда вопросники, включавшие в себя множество разного рода самооценочных пунктов, становились предметом статистического анализа, низкая корреляция начинала представляться чем-то нереальным, возникшим из туманного прошлого. Корреляция между четными и нечетными пунктами тестов, между альтернативными вариантами одних и тех же тестов и даже между разными тестами, призванными выявить одну и ту же личностную характеристику, была высока. Корреляция, отражающая «устойчивость» самоописаний на протяжении продолжительных периодов (Block, 1971; Conley, 1984) также была высокой. Корреляция в диапазоне от

0,60 до 0,80 стала обычным делом, а показатели надежности методик возросли даже до 0,90. Корреляции между *разными* личностными чертами (по крайней мере зафиксированными при помощи вопросников) также могли быть достаточно высокими. Появились даже предположения, что подобные корреляции, проанализированные при помощи изощренных методов факторного анализа, начинают наконец-то служить отражением структуры личности.

Определенные успехи были достигнуты и при использовании анкетных методик, участники которых оценивали личностные качества друг друга. Оценки, даваемые одним и тем же «судьей» конкретному человеку, действовавшему в разных ситуациях, обнаруживали согласованность, а повторные измерения, производившиеся через сравнительно продолжительное время, демонстрировали устойчивость этих оценок.

Однако некоторые проблемы оставались все же нерешенными. Корреляция, отражающая уровень согласия между различными судьями, оценивающими одного и того же человека, была не слишком высокой. Несмотря на то что коэффициенты корреляции иногда достигали 0,50, более типичными были гораздо меньшие значения корреляции (см. Kenny, 1991). В классическом исследовании Нормана и Гольдберга (Norman & Goldberg, 1966) корреляция между оценками, которые члены студенческого братства, знавшие друг друга на протяжении нескольких лет, давали своему товарищу, составила по большинству исследуемых личностных черт около 0,20. Более того, корреляция между оценками любых двух людей, характеризовавших какого-либо человека, которого они *никогда не встречали ранее*, показанного им лишь однажды в целях эксперимента, была ненамного ниже, составляя в среднем 0,13. Наконец, корреляция между оценками, даваемыми человеку близкими знакомыми, и его самооценками редко превышала 0,50, а чаще находилась в районе 0,30 (Bem & Allen, 1974; Chaplin & Goldberg, 1985; Kenrick & Funder, 1988; Mischel & Peake, 1982a).

Короче говоря, субъективные оценки, основанные на анкетировании, давали более высокую корреляцию, чем объективные поведенческие исследования. Однако неизменно высокие корреляции были обнаружены лишь в исследованиях, которые рассматривали согласованность или устойчивость самовосприятий, или устойчивость при восприятии данной личности каким-либо оценивающим ее человеком.

Вместе с тем сторонники вербальных методов оказались перед лицом проблемы, гораздо более серьезной, чем скромное согласие

между разными оценщиками, — проблемы *достоверности*. Достаточно сказать, что сколь бы ни была высока надежность оценок, даваемых одним и тем же «судьей» (ни даже сколь бы высоко ни было согласие между разными «судьями»), это вовсе не доказывает, что причина согласованности заключается именно в поведении оцениваемого. Оценивающий субъект может упорно придерживаться убеждений или стереотипов, не подкрепляемых объективной информацией о реакциях наблюдаемого объекта, а подкрепляемых лишь интерпретацией этой информации в свете его собственных предубеждений. Вы можете решить о себе, что вы застенчивы, чувствительны и добросовестны, но кто сможет подтвердить, что вы правы? Аналогичным образом два разных оценивающих субъекта (либо оценивающий субъект и сам оцениваемый) могут прийти к согласию относительно объективно необоснованных оценок при условии, что они будут руководствоваться одинаковыми имплицитными (подразумеваемыми) теориями личности, стереотипами или местными предрассудками (например: «люди, носящие очки, умны», или «коротышки агрессивны», или «все Ван Орманды заносчивы»).

Тем не менее простота вербальных методик и часто выявляемые с их помощью высокие корреляции не пробуждали у ученых особой склонности заново возвращаться к сто́ящему больших усилий и неблагодарному поиску объективной согласованности поведения.

Роберт Сирз и согласованность зависимости. Следующее достаточно. амбициозное исследование объективной согласованности поведения было предпринято лишь в 1963 г. Это было исследование Роберта Сирза (Robert Sears, 1963), посвященное зависимости, проявляющейся у детей, посещающих детский сад. Зависимость у детей младшего возраста представляет собой очень привлекательный объект для исследования. Причина состоит в том, что дети делают много таких вещей, которые каждый посчитал бы проявлением зависимости, и эти действия детей можно очень легко зарегистрировать объективно.

Сирз исследовал такие поведенческие показатели, как прикосновение к воспитателю или удерживание его или других детей, частота требований поддержки и частота поиска внимания. Он измерял зависимость детей от своих товарищей, воспитателей и матерей как в детском саду, так и в лабораторных условиях. Как и в более ранних исследованиях, показатели Сирза представляли собой не результаты единичных наблюдений в единичных ситуациях, а средние показатели, рассчитанные на основании многих наблюдений.

Вопреки этому статистически благоприятному обстоятельству, средняя корреляция между отдельными видами зависимого поведения составила лишь 0,11 — показатель, несомненно, слишком низкий, чтобы служить оправданием интуитивной уверенности обычных людей или соответствовать требованиям традиционной теории личности.

Последствия эмпирического вызова

Спустя всего пять лет после исследования Сирза Мишел и Питерсон предприняли атаку на общепринятые положения о согласованности личностных проявлений. В сущности, то, что сделали эти два теоретика, представляло собой «расчистку бурелома», образовавшегося в результате шквала исследований, в которых ученые полагались исключительно на согласованность субъективных оценок. Они также переключили внимание на те немногие эксперименты, в которых были использованы объективные поведенческие показатели.

Отдавая предпочтение этим объективным показателям, Мишел и Питерсон привели ряд очевидных возражений против использования фактов *надежности* субъективных оценок в качестве средства для демонстрации существования согласованных индивидуальных различий между людьми и, тем более, для определения масштабов этой согласованности. Они настаивали на том, что несмотря на то что согласие между разными измерениями и их устойчивость во времени представляют собой интересные, достойные изучения феномены, однако эти феномены не доказывают *достоверность* соответствующих понятий о личностных чертах.

Они также обобщили существовавшую в то время литературу о тенденциозностях человека при обработке информации и о других недостатках умозаключений, которые могут заставить усомниться в достоверности социального восприятия и даже самовосприятия. Речь шла прежде всего о склонности полагаться на стереотипы, основанные на внешнем виде, социальной роли или репутации человека.

Более того, в последующие два десятилетия обрушилась буквально лавина исследований, посвященных разным видам тенденциозности социального восприятия и социального познания, которые обеспечили еще более солидное основание для критики (Dawes, 1988; Fiske & Taylor, 1990; Kahneman, Slovic & Tversky, 1982; Nisbett & Ross, 1980; Taylor & Fiske, 1978). Многие из продемонстрированных в ходе этих исследований тенденциозностей были

именно таковы, что вполне могли бы служить причиной возникновения иллюзии согласованности. Например, проблема значительных искажений памяти на «факты» под влиянием разного рода предрассудков пользовалась в 70-е и 80-е годы огромной популярностью среди авторов многочисленных исследовательских работ.

Важно отметить, что Мишел вовсе не утверждал, что отсутствие согласованности поведения в различных ситуациях служит доказательством отсутствия измеримых или предсказуемых индивидуальных различий. Напротив, он подчеркивал, что отдельный субъект в одних и тех же ситуациях может демонстрировать очень согласованные реакции, другими словами, что *конкретная* реакция на *конкретную* ситуацию может быть очень устойчива во времени.

В сущности, это вполне ясно и из результатов некоторых классических исследований. Коэффициенты устойчивости — корреляция между двумя значениями *одного и того же показателя поведения*, зафиксированными в двух разных случаях, зачастую превышают 0,40, достигая иногда и гораздо более высоких уровней. Хартшорн и Мэй (Hartshorne & May, 1928) обнаружили, например, что уровень корреляции между склонностью списывать с готовых ответов при заполнении теста на общую эрудицию в одном из случаев и аналогичной склонностью при заполнении теста полгода спустя составил 0,79. Ньюкомб (Newcomb, 1929) обнаружил, что склонность поболтать за обедом также является очень устойчивым личностным атрибутом, но его корреляция с показателем разговорчивости по другим поводам не была настолько высокой (Buss & Craik, 1984). Мишел настаивал на том, что значительные различия между людьми, видимо, ограничены их отдельными реакциями на отдельные ситуации — такими, например, как дружелюбное поведение в столовой или готовность идти на конфронтацию со своим работодателем, что никак не свидетельствует о всеобъемлющей, кросс-ситуативной экстравертированности или напористости.

Атаки Мишела на устои психологии личности не ограничились утверждением, что кросс-ситуативная согласованность поведения отсутствует. Он добавил психологам личности еще больше беспокойства, заявив, что корреляция между оценками черт личности по стандартным вербальным шкалам и объективными поведенческими проявлениями также очень низка. Отдельные виды поведения редко давали с этими шкалами корреляцию, уровень которой превышал бы 0,30, в типичных же случаях эти корреляции были ниже. Затем он пошел еще дальше, указывая на то, что в предсказании действительных поведенческих реакций оценки черт

личности, полученные с помощью косвенных и тонких проективных методов психодиагностики, редко позволяют добиться более значительного успеха, чем простые самоотчеты (в целом же их применение бывает гораздо менее успешным, чем использование самоотчетов).

Наконец, возможно, наиболее стимулирующим к размышлению фактом является демонстрация Мишелом того, что готовность или способность человека «откладывать вознаграждение» (черта, милая сердцу психоаналитически ориентированных психологов личности) может зависеть не столько от диспозиций человека, сколько от особенностей конкретной ситуации.

Так, например, вопрос о том, способен ли ребенок отложить вознаграждение в какой-либо отдельной ситуации (т.е. отказаться от небольшой немедленной награды ради получения впоследствии более существенной), может быть с очень скромной степенью вероятности (при корреляции в целом ниже 0,30) решен на основании показателей личностных черт или знания об успешных действиях того же ребенка в какой-либо другой ситуации. В то же время способность детей откладывать вознаграждение может быть резко изменена путем манипулирования некоторыми, очень тонкими нюансами ситуации, в которой эта способность испытывается. Например, в ходе одного из исследований (Mischel & Ebbesen, 1970) было обнаружено, что дети быстро использовали возможность получить небольшое, но немедленное вознаграждение в случае, когда оба приза были на виду (средняя отсрочка в этой ситуации равнялась одной минуте), но оказывались способными откладывать вознаграждение (в среднем на 11,3 мин), если оба приза были спрятаны.

Отталкиваясь от этих результатов, Мишел и его коллеги по исследованию (Mischel, 1974) показали, что любая из нескольких простых когнитивных стратегий, позволяющих детям отвлечь свое внимание от перспективы немедленного вознаграждения, может существенно усилить способность откладывать вознаграждение, в сущности, у любого ребенка. Иными словами, подобные манипуляции с ситуативным контекстом (а возможно, и со смыслом, который этот контекст имеет для детей) могут поглотить влияние любых обширных и устойчивых индивидуальных различий между детьми в уровне импульсивности, терпения или каких-либо других различий, которые как родители, так и профессиональные психологи принимают во внимание, пытаясь объяснить наблюдаемую изменчивость в реакциях детей на возможности и соблазны реального мира.

Реакция профессиональных психологов на вызов 1968 года

Возврат Д. Бема к разграничению номотетического и идиографического подходов

По-видимому, наиболее интересную реакцию на публикации Мишела (предвосхитившую в некоторых отношениях аргументы, приводимые нами более подробно в следующей главе) продемонстрировал Дерил Бем — ведущий социальный психолог (отец обсуждавшейся нами в главе 3 теории самовосприятия), в то время находившийся на пути к тому, чтобы стать психологом личности. В отличие от большинства других критиков Бем не относился к существующим данным о поведении пренебрежительно. Наоборот, он в целом признавал основное утверждение Мишела относительно степени кросс-ситуативной согласованности поведения, обнаруживаемой при обследовании случайной выборки людей, реагирующих на фиксированный набор ситуаций, отобранных для выявления определенных черт личности. Он утверждал, однако, что гораздо более ограниченная теория личностных черт, согласно которой по меньшей мере *некоторые* личностные черты могут быть корректно приложимы, по меньшей мере, к *некоторым* людям, может все же оказаться жизненной.

Бем и Аллен (Bem & Allen, 1974), возвращаясь к разграничению, сделанному почти за 40 лет до этого Гордоном Оллпортом (Allport, 1937) и широко использовавшемуся наставником Мишела Джорджем Келли (Kelly, 1955), выступили с предположением, что согласованность поведения, подразумеваемая при использовании общепринятых ярлычков — названий черт личности, все-таки может быть обнаружена. Однако чтобы добиться этого, исследователям необходимо принять «идиографический» подход к личности в противоположность «номотетическому» подходу (т.е. сосредоточить свое внимание на уникальных сторонах структуры личности отдельного индивида, а не исходить из того, что каждый человек может получить осмысленный балл по каждому из личностных параметров).

Центральной особенностью идиографического подхода является то, что он требует сначала очертить круг конкретных черт, «приложимых» к рассматриваемому индивиду (или наоборот, вы-

делить конкретных индивидов, к которым могла бы быть по-настоящему приложима интересующая нас черта личности). Иными словами, поиск согласованности поведения необходимо вести, памятуя о том, что любого отдельно взятого человека можно эффективно охарактеризовать при помощи лишь некоторой части имеющихся черт личности, а при помощи данной черты личности можно охарактеризовать лишь некоторую часть людей.

Второй особенностью идиографического подхода является готовность при очерчивании круга конкретных ситуаций, в которых может быть обнаружена согласованность реакций какого-нибудь человека, использовать в качестве путеводной нити самого этого человека. Существует два отличных друг от друга способа, которыми это может быть сделано.

Можно наблюдать поведение людей в достаточно широкой совокупности ситуаций с целью обнаружить конкретные случаи согласованности поведения, проявляемой определенными индивидами, — случаи, которые скорее всего вновь будут иметь место при исследовании новой совокупности ситуаций.

Обратившись к другому способу, можно использовать информацию о личной истории человека, его потребностях, целях, схемах интерпретации и тому подобном в попытке *предугадать* особые и уникальные совокупности ситуаций, в которых определенный человек будет проявлять свои определенные диспозиции. В любом случае исследователь, практикующий идиографический подход, не станет ожидать ото всех испытуемых, чтобы их поведение в фиксированном наборе ситуаций позволило бы выставить «балл» по каждой из заранее определенных личностных черт — «балл», имеющий при этом еще и смысл. Вместо этого он будет ожидать от каждого индивида проявления конкретных диспозиций только в определенной совокупности ситуаций, которые способствовали бы проявлению диспозиций именно этого индивида (т.е. релевантных по отношению к нему).

Отправной точкой теоретических рассуждений Бема и Аллена стало предположение, что согласованность поведения будет наблюдаться только у тех людей, которые стремятся соответствовать личным стандартам либо произвести впечатление согласованности на других. Причем проявляться эта согласованность будет только в тех определенных ситуациях, которые эти люди считают для этого подходящими. Иными словами, согласованность будут проявлять только те, кто активно отслеживает свое поведение и стремится (по крайней мере в определенных ситуациях) достичь пред-

сказанного и искомого исследователями уровня согласованности. Например, некоторые люди будут отслеживать свое поведение на предмет присутствия в нем дружелюбия или добросовестности, поскольку именно эти личностные свойства представляются им значимыми ценностями и являются основными для впечатления, которое они хотят произвести на других. А некоторые — все по той же причине — будут стремиться быть последовательными в своих проявлениях мужественности, интеллектуальности, озабоченности проблемами экологии или патриотизма. Но вновь согласованность поведения будет иметь место лишь в определенных ситуациях — в тех, которые они сами считают подходящими для проявления личностного свойства, являющегося предметом их озабоченности.

К сожалению, как признавали сами Бем и Аллен, методология их исследований не слишком продвинулась в направлении, которое предполагают их же теоретические выкладки. Они попытались определить совокупность потенциально «согласованно» ведущих себя людей (чье поведение контрастировало бы с поведением совокупности других людей, поведение которых демонстрировало «отсутствие согласованности»), но сделали это, основываясь не на наблюдениях за поведением или на анализе присущих отдельным людям схем интерпретации, или на анализе их личных ценностей. Вместо этого они просто выделили две отдельные черты личности — дружелюбие и сознательность, а затем классифицировали совокупность имеющихся субъектов в зависимости от проявления ими высокой или низкой степени согласованности соответствующих форм поведения. В случае дружелюбия отнесение к одному из классов зависело от общей самохарактеристики испытуемых, а в случае сознательности — от их самоотчета о конкретных поступках в прошлом.

Наиболее важным и наиболее противоречившим духу их собственных идиографических установок является то, что они не предприняли даже попытки отобрать использованные ими ситуации или показатели, основываясь на идиографическом подходе. Бем и Аллен попросту выбрали небольшое число ситуаций и показателей, которые они, как исследователи, сочли подходящими для выявления заданных личностных черт, а затем поставили своих испытуемых последовательно во все ситуации из этой заранее заданной совокупности. Наконец, необходимо заметить, что Бем и Аллен использовали лишь очень малое число поведенческих показателей: два — в случае дружелюбия и три — в случае сознательности. Все остальные показатели представляли собой субъективные и

довольно общие оценки, даваемые самими испытуемыми, их родителями или товарищами.

Несмотря на ограниченность, с которой исследователи претворяли в жизнь свои же требования к идиографичности показателей, полученные ими результаты выглядели поначалу достаточно оптимистично с точки зрения подкрепления приведенных ими аргументов. В случае дружелюбия корреляция между двумя поведенческими показателями (т.е. быстротой, с которой один испытуемый вовлекал в разговор другого непосредственно перед началом эксперимента, и объемом времени, в течение которого испытуемый говорил в ходе групповой дискуссии, когда эксперимент уже начался) оказалась очень высокой в подгруппе с «высокой согласованностью поведения» ($r = 0{,}73$) в отличие от подгруппы с «низкой согласованностью» ($r = 0{,}30$).

Хотя значение первой из этих корреляций и впечатляет своей величиной, однако стоит заметить, что оба рассмотренных варианта поведения едва ли представляли собой независимые проявления некоторой высокообобщенной личностной черты. Оба варианта поведения свидетельствовали только о готовности говорить с незнакомыми людьми, а по сути дела — о готовности заговорить с ними в одном отдельно взятом случае и в одной лишь определенной компании.

В случае сознательности студентов использованные исследователями показатели — быстрота возвращения одолженных учебников, прилежание при выполнении классных заданий и аккуратность их внешнего вида и жилища — больше отличались друг от друга и были более независимыми. Однако полученные Бемом и Алленом данные выявили, что ни в группе с высокой согласованностью поведения, ни в группе с низкой согласованностью не было получено положительных корреляций для любой из пар рассмотренных показателей. (Средний показатель для группы с высокой согласованностью поведения составил −0,04, а для группы с низкой согласованностью он составил −0,19.)

Тем не менее Бем и Аллен отреагировали на данные своих опытов с бóльшим энтузиазмом, чем можно было бы ожидать, ознакомившись с нашим кратким описанием. Это произошло во многом потому, что для подкрепления своих аргументов они использовали не одни только поведенческие показатели. Подобно психологам личности более раннего периода, они чрезвычайно полагались на самооценки и субъективные оценки товарищей и родителей. И опять же, подобно предыдущим исследователям, они

были сполна вознаграждены за это. Они обнаружили, что как в случае дружелюбия, так и в случае сознательности в подгруппе с высокой согласованностью поведения оценки, данные товарищами испытуемых, их родителями и самими испытуемыми, очень хорошо коррелировали между собой (для дружелюбия средний r = 0,61, для сознательности средний r = 0,48). Они высоко коррелировали даже с соответствующими показателями поведения (для дружелюбия среднее значение r = 0,47, для сознательности среднее значение r = 0,36). В то же время в подгруппе с низкой согласованностью поведения значения полученных коэффициентов корреляции были ниже.

Публикации Бема и Аллена, по-видимому, в большей степени по причине силы содержащихся в них аргументов, нежели по убедительности эмпирических данных, пробудили вскоре множество споров и критических замечаний как со стороны психологов личности, утверждавших, что подход исследователей не был в достаточной степени идиографическим, так и со стороны сторонников Мишела, вновь настаивавших на том, что корреляция, рассчитываемая для объективных поведенческих показателей, имеет отношение к предмету спора в гораздо большей степени, чем корреляция между субъективными оценками.

Единственная, основанная на поведенческих показателях высокая корреляция, о которой писали Бем и Аллен, явно не выдержала испытания повторными исследованиями. Воспроизведя основные аспекты парадигмы Бема и Аллена и добавив несколько дополнительных показателей как для сознательности, так и для дружелюбия, Мишел и Пик (Mischel & Peake, 1982a) вычислили средние корреляции между отдельными парами поведенческих проявлений: они оказались равны 0,13 для сознательности и 0,05 для дружелюбия. Аналогичным образом Чаплин и Гольдберг (Chaplin & Goldberg, 1985) концептуально воспроизвели исследование Бема и Аллена и обнаружили корреляцию, равную 0,01 для поведения, отражающего сознательность, и равную 0,00 для поведения, отражающего дружелюбие. Еще более знаменательно, что никто из упомянутых исследователей, какой бы из предложенных Бемом и Алленом критериев разбиения на подгруппы они ни использовали, не обнаружил никаких свидетельств существования заметно более высокой корреляции у испытуемых с предположительно более согласованным поведением, чем у испытуемых с якобы менее согласованным поведением.

Суммируя вышеизложенное, можно сказать, что, несмотря на красноречивость основного аргумента Бема и Аллена, их первые

шаги в направлении большей идиографичности подхода к личности не разрешили дилеммы отсутствия согласованности поведения. Их результаты, равно как и результаты, полученные в ходе последующих, вдохновленных ими исследований, принесли лишь дополнительные данные о поведении еще по двум личностным характеристикам — данные, дающие такие же или даже еще меньшие корреляции, чем те, которые были обнаружены Мишелом в 1968 г.

Методологические возражения и альтернативные эмпирические подходы

За исключением призыва Бема и Аллена к большей идиографичности оценок, реакция на атаку Мишела и содержащийся в ней вызов представляла собой в основном сочетание ледяного молчания, обвинений в нигилизме, призывов к здравому смыслу и возобновившихся попыток настаивать на том, что исследования поведения, на которые тот ссылался, имеют неустранимые погрешности. Критики Мишела утверждали, что в этих исследованиях были использованы не те ситуации и не те показатели либо обследовались не те выборки испытуемых (например, Alker, 1972; Block, 1977; Olweus, 1977; Wachtel, 1973). Иногда в качестве защиты обращались даже к научно-дисциплинарным темам. Утверждалось, что социальные психологи и другие ученые, приверженные доктрине бихевиоризма, не в состоянии обнаружить случаи согласованности поведения, которые отражали бы имманентно присущие людям различия, поскольку они слишком полагаются на незамысловатые объективные показатели. Психологи личности настаивали на том, что, обратившись вместо этого к более интегральным и субъективным методам личностной психодиагностики и к оценкам поведения, даваемым самими испытуемыми или их товарищами, наблюдающими их в повседневных ситуациях, можно без труда выявить согласованность поведения, ускользнувшую каким-то образом от внимания Ньюкомба, Хартшорна, Мэя, Сирза и всех тех, кто пошел по их «бихевиористским стопам». Иными словами, психологи-персонологи продолжали настаивать на том, что простые и объективные поведенческие показатели в некотором смысле скорее затеняют, нежели проясняют ту важную роль, которую различия в чертах личности играют в повседневной социальной жизни.

Легко проникнуться сочувствием к состоянию фрустрации, которое испытали психологи личности. На самом деле, как будет

дополнительно пояснено в главе 6, мы полагаем, что они были правы в своей убежденности, что устойчивые индивидуальные различия, проявляющиеся в социальном поведении, представляют собой нечто большее, чем просто когнитивную иллюзию. Мы разделяем также их стремление настаивать на том, что люди, встречающиеся нам в потоке повседневности, проявляют в своем поведении (равно как и в том, что отличает его от поведения окружающих) значительную согласованность и предсказуемость.

Однако мы полагаем также, что отметание ими с порога имеющихся данных о реальном поведении отбило у этих исследователей охоту заниматься тщательным анализом истоков согласованности и несогласованности поведения в реальном мире. В частности, психологи личности очень мало сделали для того, чтобы помочь нам понять, почему свидетельства обыденной интуиции в отношении личностных черт и данные исследований, полученные при помощи обобщенных вербальных показателей, находят столь мало подтверждений в ситуациях, когда исследователи берут на себя труд собрать объективную информацию о поведении. Если конкретные личностные характеристики — такие, как разговорчивость, или такие, как экстраверсия, честность или зависимость, были выбраны для оценки ошибочно, то какие характеристики следовало бы тогда выбрать? Если разговорчивость не следует оценивать посредством объективного показателя доли общего времени, проведенного людьми за разговорами во время обеда, то как же ее тогда оценивать? Если о честности нельзя судить по готовности жульничать во время контрольной работы или прохождения теста или красть то, что плохо лежит, то как же тогда о ней судить? Если ни «проблемные» мальчики в летнем лагере, ни представленная выборка из учеников начальной и средней школы, ни различные выборки студентов колледжей не были подходящими для оценки согласованности поведения, то какие выборки являются в таком случае подходящими? Иначе говоря, если причины «провалов» прежних поведенчески нацеленных работ могут быть усмотрены в несовершенстве их методологии, а надежность и устойчивость более общих и более субъективных оценок в гораздо большей степени отражают действительное положение с согласованностью поведения, то почему тогда не было предпринято убедительных эмпирических попыток, используя более совершенные поведенческие показатели, более адекватные методы и более подходящие выборки, опровергнуть выводы работ

Мишела и его последователей и продемонстрировать им всю необоснованность их претензий?

При отсутствии сведений о подобных эмпирических «историях успеха» потребовалось опровержение, более концептуальное по своей сути, — такое, которое объяснило бы кажущиеся неудачи Ньюкомба и его коллег, равно как и кажущиеся успехи тех, кто предпочел методики «карандаша и бумаги» объективным исследованиям поведения. Одно подобное опровержение было предложено Сеймуром Эпштейном десятилетие спустя после того, как был брошен первый вызов.

Возражение Эпштейна, основанное на эффективности метода агрегирования

Эпштейн (Epstein, 1979, 1983) в своем ответе на критику Мишела апеллировал в основном к психологам личности. В сущности, он утверждал, что, уделяя слишком много внимания низким корреляциям между отдельными поведенческими проявлениями или их результатами, можно упустить из виду теоретическую значимость и потенциальную практическую выгоду *агрегирования* подобных показателей. Он отмечал, что отдельные реакции, равно как и отдельные пункты любого теста, в высшей степени ненадежны и будут, скорее всего, отражать влияние многих систематических и случайных факторов, не имеющих отношения к оцениваемым личностным диспозициям. С тем чтобы получить надежные и точные показатели диспозиций субъекта, необходимо рассматривать среднее значение нескольких отдельных индивидуальных показателей или «пунктов», таким образом, чтобы случайные или внешние факторы, влияющие на отдельные реакции, или пункты, взаимно погашали друг друга, делая «сигнал» более сильным по сравнению с окружающими его «помехами». Иными словами, для того чтобы отыскать ускользнувшую от внимания бихевиористов согласованность поведения, необходимо убедиться, что показатели, между которыми вычисляется корреляция, отражают в большей мере лежащие в их основе личностные диспозиции индивида (или, так сказать, «истинные показатели») и в меньшей мере — «ошибки». Воздаянием за это будут, как утверждал Эпштейн, относительно высокие корреляции, отражающие, в свою очередь, истинные и устойчивые личностные диспозиции.

В определенном смысле аргументы Эпштейна имели чисто статистический характер и были бесспорны. Нельзя не согласиться с

утверждением, что множественные наблюдения дают более надежные показатели и более точно отражают «истину», чем одиночные. (По сути, Мишел отмечал то же самое в своей книге 1968 г.) Более того, во многих знакомых всем жизненных ситуациях важность принципа агрегирования с готовностью признается.

Например, в школе даже наиболее успевающие ученики рано или поздно не справляются с каким-нибудь экзаменационным вопросом. Время от времени, показав сравнительно слабые результаты во время конкретной контрольной работы, они могут даже прогулять занятия. Но тот факт, что их четвертные оценки по отдельным предметам (каждая из которых отражает результат агрегирования оценок за множество отдельных контрольных работ) и тем более их средний балл (представляющий собой результат агрегирования множества четвертных оценок по отдельным предметам) будут выше, чем у всех остальных, является вполне предсказуемым. На самом деле именно это мы и имеем в виду под «высокой академической одаренностью», и ни один здравомыслящий человек не станет оспаривать существование индивидуальных различий в академической одаренности или приходить в отчаяние по поводу невозможности количественного измерения подобных различий только потому, что корреляции между отдельными компонентами этой одаренности или между ее отдельными компонентами и общим показателем сравнительно невелики.

Исходя из аналогичных посылок, Эпштейн заявлял, что было бы глупо давать ответ на вопрос об индивидуальных различиях в отношении честности или дружелюбия на основании наблюдения поведения людей в единичных ситуациях и последующего расчета корреляций между характеристиками поведения в этих ситуациях.

Эпштейн напомнил своим коллегам, что существуют простые и знакомые всем статистические формулы, позволяющие предсказать, насколько *больший* рост в надежности измерений может быть получен, а следовательно, и насколько больший рост корреляции, отражающий индивидуальные различия между личностями, можно ожидать по мере повышения уровня агрегирования подобных показателей.

Чтобы проиллюстрировать уместность применения этих формул, а заодно и величину подобных «эффектов агрегирования», рассмотрим конкретный пример. Что произойдет, если отобрать довольно большое число вариантов поведения (которые, предположительно, должны служить выявлению одной и той же личностной характеристики), а затем усреднить корреляции, полученные

между всеми парами показателей. Говоря более конкретно, рассмотрим совокупность данных, в которой средняя корреляция между парами показателей составляет 0,16 — значение, которое несколько ближе к верхнему краю диапазона корреляций, полученных в ходе эмпирических исследований, которыми мы занимаемся в этой главе.

В настоящее время корреляция, равная 0,16, вовсе не выглядит впечатляющей. В самом деле, как показали Дженнингс, Амабайл и Росс (Jennings, Amabile & Ross, 1982), большинство наблюдателей, прослушивая множество пар звуков разной продолжительности или глядя на множество пар линий разной протяженности, корреляция между которыми составляет 0,16, с трудом могут определить, имеют ли они дело с положительной или с отрицательной корреляцией. А вот используя так называемую «формулу пророчества» Спирмена–Брауна, в защиту которой выступал Эпштейн, можно предсказать, что если мы возьмем 25 независимых показателей поведения испытуемого, характеризующих его экстравертированность (или честность, или зависимость, или сознательность, т.е. показатели, которые мы упоминали ранее при обсуждении вызова, брошенного Мишелом психологам личности), и рассчитаем затем корреляцию между средним баллом каждого субъекта по этим 25 независимым показателям и его же средним баллом по другим 25 показателям, характеризующим ту же черту личности, то полученная корреляция достигнет 0,83 — уровня, который никто не рискнул бы назвать недостаточно впечатляющим, и уж вряд ли такую корреляцию невозможно было бы обнаружить. Если усреднить всего лишь девять независимых показателей для каждого испытуемого и посмотреть на их соотношение со средним значением для других девяти показателей, то и тогда получится ясная и тоже легко обнаруживаемая корреляция, равная 0,63.

Эпштейн (Epstein, 1983) не удовольствовался тем, что выдвинул свой аргумент в чисто теоретических терминах. Он взял на себя труд продемонстрировать, что по крайней мере для некоторых предпочтений и поведенческих проявлений использование множественных показателей действительно может увеличить коэффициенты корреляции до уровня «пророческих». (Оказалось, что требование независимости показателей может быть удовлетворено либо, что более вероятно, нарушено без серьезных последствий для роста корреляции, проистекающего из агрегирования показателей.) Традиционная теория личности получила, таким образом,

мощную поддержку. Было показано (или по крайней мере так казалось), что индивидуальные различия в традиционных чертах личности действительно существуют, а отражающие их корреляции можно сделать очень высокими, если принять некоторые, вполне разумные психометрические меры предосторожности.

С особым энтузиазмом аргументы Эпштейна были встречены исследователями личностных тестов, поскольку им казалось, что эти аргументы объясняют, почему стандартные вербальные методики демонстрируют в целом высокую устойчивость во времени, а иногда даже и хотя бы умеренный уровень согласия между разными оценщиками. Можно предположить, что вербальные оценки подобного рода могут быть продуктом *множества наблюдений*, сделанных в разное время и в разных ситуациях. Соответственно этому можно утверждать, что причиной сравнительно высоких корреляций, которых психологи личности добились, используя подобные методы оценки, является *агрегирование показателей*, а не какое-либо влияние общих стереотипов или других тенденциозностей, имеющих место в процессе переработки информации.

Хотя эпштейновское опровержение и освободило психологов личности от узды, наброшенной на них Мишелом, предоставив им возможность спокойно вернуться к разработке техник измерения индивидуальных различий, однако мы полагаем, что оно ввело в заблуждение некоторых недостаточно критичных читателей психологической литературы относительно как практических, так и теоретических преимуществ, достижимых посредством агрегирования. Далее в этой главе мы выясним, какова природа подобных преимуществ и где находятся их пределы.

Что же такое корреляции, отражающие согласованность поведения?

Предположим, что Мишел и его коллеги правы в своей характеристике экспериментальных данных, т.е. что индивидуальные реакции отдельных людей на фиксированный набор ситуаций, выявляющих те или иные черты личности, коррелируют друг с другом на уровне, приблизительно равном заявленному Мишелом. Предположим также, что мы принимаем совет Эпштейна полагаться при предсказании поведения на агрегированные показатели в большей степени, чем на отдельные. Насколько тогда отлича-

ются предсказания о людях, сделанные на основании знания об их поведении во множестве аналогичных ситуаций в прошлом, от предсказаний, которые мы сделали бы, не зная о них ничего? И насколько точны в среднем окажутся подобные предсказания, если проверять их на протяжении длительного периода?

Ответы на подобные вопросы могут быть связаны с рядом еще более фундаментальных проблем, которым ни психологи личности, ни их критики не уделяли до сих пор существенного внимания. Как будет выглядеть *распределение* реакций индивида, имевших место во множестве ситуаций, складывавшихся в мире, где люди демонстрируют уровень согласованности поведения, который готовы, кажется, признать и Мишел, и Эпштейн? К примеру, насколько часто «экстремальный» индивид будет проявлять экстремальное поведение, а насколько часто будет он производить впечатление вполне «среднего» человека? И наоборот, насколько часто «средний» человек будет производить впечатление «экстремального»?

Чтобы ответить на этот вопрос, позволим себе немного пофантазировать и предположим, что нам удалось полностью выполнить все многочисленные, чрезвычайно строгие требования и в нашем распоряжении имеются идеальные данные. Иными словами, предположим, что некто произвел оценку реакций очень большого числа людей в очень большом количестве ситуаций, каждая из которых была создана для выявления нужной нам черты личности (к примеру, дружелюбия, сознательности или честности). Предположим далее, что собранные в каждой ситуации простые (неагрегированные) данные о реакциях оказались коррелирующими с данными о реакциях в каждой из остальных ситуаций на уровне, дающем коэффициенты Пирсона (r), в точности равные 0,16, что, как показал наш предшествующий обзор литературы, представляет собой весьма щедрую оценку для большинства стандартных черт личности. Предположим, наконец, что все методологические требования, необходимые для того, чтобы извлечь полную выгоду из агрегирования показателей (в первую очередь независимость показателей, полученных в результате разных наблюдений), оказались каким-то образом удовлетворены и что, коль скоро мы предаемся фантазиям, все соответствующие показатели реакций распределяются в полном соответствии с законом нормального распределения, т.е. таким образом все необходимые расчетные формулы могут быть применены без дополнительных обоснований их применимости.

Теперь мы можем приступить, наконец, к исследованию того, что подразумевают собой отмеченные Мишелом низкие корреля-

ции, а также более высокие корреляции, которые можно получить, если прислушаться к совету Эпштейна и извлечь все выгоды из агрегирования показателей. Прибегнув к некоторым стандартным формулам регрессии и агрегирования, и при некотором руководстве со стороны более искушенных, чем мы сами, статистиков мы выполнили необходимые вычисления (Ross, Griffin & Thomas, 1989). Результаты этих вычислений позволили нам лучше оценить как потенциальную ценность, так и ограничения — а в некотором отношении и сам смысл — уровней корреляции, характеризующих степень кросс-ситуативной согласованности поведения, соответствующего определенным личностным чертам. Начнем с изложения основных выводов, к которым мы, таким образом, пришли.

1. Оценивая великое множество реакций, соответствующих какой-либо черте личности каждого человека, мы можем получить надежную и точную оценку его усредненного поведения или, иными словами, так называемую «истинную оценку» («true score»). Соответственно мы можем предсказать с большой точностью усредненную реакцию, которую будет проявлять индивид на протяжении большого числа наблюдений в будущем. На самом же деле мы можем с точностью предсказывать также и полное *распределение* реакций данного индивида. Однако неопределенность, сопряженная с предсказанием данной конкретной реакции данного конкретного индивида, *не может быть уменьшена сколько-нибудь существенно.* Главное препятствие к этому — крайняя изменчивость индивидуального поведения, относящегося вроде бы к одной и той же черте личности (об этой изменчивости как раз и свидетельствует тот факт, что все корреляции, выявляющие степень согласованности соответствующих поведенческих реакций, находятся на уровне 0,16).

2. В нашей воображаемой выборке окажется, что хотя индивидуальные распределения реакций несколько отличаются друг от друга по своим центральным тенденциям, однако реакции каждого индивида будут колебаться в достаточно широких пределах. Причем все индивиды гораздо чаще будут проявлять реакции, близкие к среднему значению для совокупности в целом, чем реакции, которые

можно было бы назвать экстремальными. (Если бы это было не так, то значения соответствующих корреляций — индикаторов поведенческой согласованности — были бы выше, чем 0,16.) В результате никакая степень агрегирования никогда не позволит нам предсказать, что даже самые общительные, импульсивные или сознательные субъекты, поведение которых мы наблюдали в ходе исследования, будут вести себя в любой конкретной ситуации так, чтобы это хоть сколько-нибудь напоминало крайнюю степень общительности, импульсивности или сознательности. И напротив, если кто-либо проявляет экстремальное поведение по какому-нибудь отдельному поводу, мы никогда не сможем сказать, что перед нами человек, чьи усредненные, или истинные, показатели поведения являются скорее экстремальными, чем средними.

3. Тем не менее знакомство с распределениями реакций и с усредненными показателями людей может сослужить нам хорошую службу в достижении определенного рода прогностической цели. Даже основываясь на столь низком значении корреляции отдельных реакций, как 0,16, мы будем в состоянии сделать некоторые предсказания об *относительной* вероятности проявления различными конкретными индивидами определенного рода экстремальных реакций. В самом деле, зная, что данный человек продемонстрировал экстремально «сильную» реакцию даже по одному единственному поводу, можно спокойно заключить, что его реакция по какому-либо другому поводу с гораздо большей вероятностью будет экстремально сильной, чем экстремально слабой. А знание о том, что *усредненная* реакция индивида в ходе множества наблюдений оказалась экстремальной, позволяет различиям относительной вероятности появления в будущем особо низких и особо высоких показателей достигать поистине впечатляющего уровня.

Предсказания, основанные на единичных наблюдениях

Приступим к более детальному рассмотрению нашего гипотетического исследования согласованности поведения, обратившись к типичному корреляционному полю (см. рис. 4.1,*а*), иллюстрирующему корреляцию между реакциями в двух различных ситуациях, от-



Рис. 4.1. Корреляционные поля, **показывающие** корреляцию, **равную** 0,16 (*а*), и корреляцию, равную 0,00 (*б*).

носящихся к одной и той же черте личности, такой, как, например, экстраверсия. Эта корреляция равняется в нашем случае 0,16.

Данное корреляционное поле может изображать, например, взаимосвязь между показателями общительности учеников шестого класса некоей начальной школы, зафиксированными в один из дней во время обеда, и показателями общительности, зафиксированными несколькими днями позже на игровой площадке. Мы видим большую вариативность уровней экстравертированности, проявленной различными детьми в каждой из ситуаций, и слабую взаимосвязь между реакциями этих детей в первой и во второй ситуациях, с трудом отличимую, по крайней мере, при беглом просмотре от полного ее отсутствия (см. рис. 4.1,*б*).

Столь незначительная взаимосвязь, очевидно, означает, что знание о реакции, проявленной индивидом в одной из ситуаций, мало чем может нам помочь в предсказании реакции в другой подобной ситуации. Чтобы быть более точными, основываясь на традиционной формуле регрессии, можно сказать, что наилучшее при данных обстоятельствах предсказание сократило бы нашу среднюю, или «стандартную» ошибку прогнозирования на очень незначительную величину (всего около 1%).

Причина лежит на поверхности. Когда предсказываемые результаты, как в случае с показателями экстраверсии наших шес-

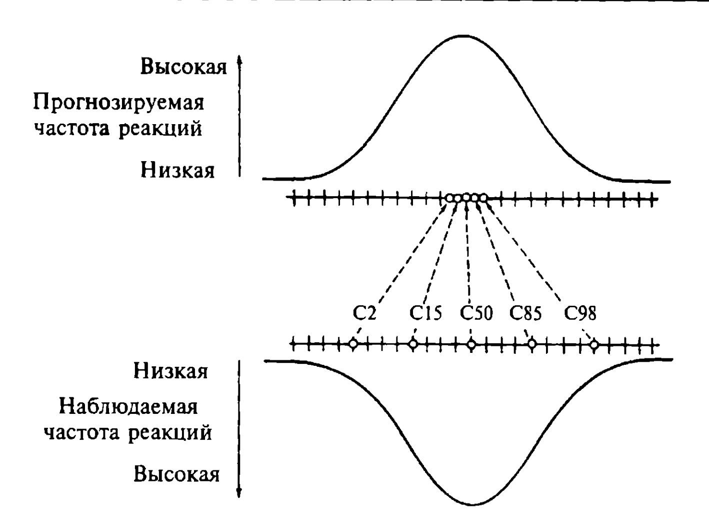


Рис. 4.2. Наиболее удачные предсказания последующей реакции (верхний график распределения), основанные на знании предшествующей реакции (нижний график распределения) для индивидов, показатели которых равны пяти различным процентным рангам (С).

тиклассников, чрезвычайно вариабельны, наилучший прогноз, который мы могли бы дать, основываясь на нашем знании об одной из предыдущих реакций, будет фактически во всех случаях соответствовать среднему для наших шестиклассников уровню экстравертированности. Иными словами, сделанные нами предсказания будут в целом похожи на те, что мы сделали бы, не зная *ничего* об экстравертированных проявлениях того или иного индивида в прошлом.

Графически эта мысль отображена на рис. 4.2. Нижнее из двух распределений отражает наблюдения за поведением в отдельно взятом случае, к примеру уровень агрессивности, которую проявили 100 шестиклассников на детской площадке во вторник. Распределение представляет собой знакомую кривую в форме колокола, на которой частота вероятности отдельной реакции уменьшается, по мере того как рассматриваемая реакция становится все более экстремальной.

Выберем для рассмотрения пятерых детей: ребенка, проявляющего уровень агрессивности на два стандартных отклонения ниже средней величины (процентный ранг «2» означает, что меньшую

агрессивность проявил только один ребенок из совокупности); ребенка, уровень агрессивности которого ниже средней на величину одного стандартного отклонения (процентный ранг «15» означает, что данный ребенок попадает приблизительно в нижнюю шестую или седьмую части распределения уровней агрессивности); ребенка, проявившего средний уровень агрессивности (процентный ранг «50»), и двух детей с уровнем агрессивности выше среднего на величину соответственно одного (процентный ранг «85») и двух (процентный ранг «98») стандартных отклонений*. Верхний график распределения иллюстрирует наше самое удачное предсказание степени агрессивности, которую в соответствии с нашими ожиданиями те же самые шестиклассники, включая пятерых отобранных для особого рассмотрения, должны были проявить во время экскурсии в музее естественной истории.

Легко увидеть, что наиболее точный прогноз, который мы могли бы дать по каждому из детей, соответствует уровню агрессивности, близкому к среднему. Их *действительные* реакции будут, конечно же, весьма вариативны, но, принимая во внимание то, что коэффициент корреляции равняется всего 0,16, мы не сможем предсказать, *кто* из этих детей проявит экстремальную реакцию, а кто нет. Так что даже в случае с одним из двух детей, проявивших наибольшую агрессивность на детской площадке (предположим, это был Билли, который повалил Эллен и Джеймса наземь и крикнул: «Отвали!» — застенчивому Чарли), лучший прогноз будет заключаться в том, что Билли будет лишь немного агрессивнее «среднего» ребенка, возможно, он будет чуть более активно толкаться локтями, стоя в строю и достаточно громко ворчать по поводу скучной экспозиции, привлекая внимание кого-либо из учителей. И действительно, находясь в музее, он с гораздо меньшей вероятностью совершит что-либо в самом деле агрессивное (например, затеет драку), чем будет вести себя более спокойно по сравнению со средним одноклассником. Наоборот, и это не менее существенно, Джейн, которая сорвала с вешалки пальто другой девочки, чтобы повесить на нее свое, а затем понеслась по музею, произво-

---

* Процентный (или процентильный) ранг (percentile rank) некоторого значения x данной черты личности — это процент индивидов в совокупности, имеющих значение черты личности, *равное или меньшее*, чем x.

Известный многим читателям пример использования процентных рангов связан с децильным делением населения в зависимости от величины доходов. Децили в данном случае — это значения доходов, соответствующие 10-му, 20-му, 30-му и т.п. *процентным рангам*. (*Примеч. науч. ред.*)

дя достаточно много шума, чтобы быть призванной к порядку одним из учителей (попав, таким образом, в число двух детей, проявивших наибольшую агрессивность во время экскурсии), вряд ли оказалась бы среди детей, которые вели себя наиболее агрессивно на детской площадке. Уровень агрессивности, который она проявила в последнем случае, скорее всего, был бы немногим выше среднего.

Предсказания, основанные на множественных наблюдениях

Итак, в чем же состоят преимущества агрегирования? Предположим, что мы классифицировали детей на основании не одного, а 50, 100 или даже бесконечно большого числа наблюдений. Можно с уверенностью сказать, что мы были бы в состоянии очень точно предсказать средний уровень застенчивости, агрессивности и подобных им личностных характеристик, которые каждый ребенок обнаруживал бы в ходе множества дальнейших наблюдений. В самом деле, нам удалось бы точно спрогнозировать распределение реакций каждого ребенка в целом, т.е. мы смогли бы с уверенностью предсказать, что распределение реакций каждого ребенка в будущем будет близко напоминать распределение его же реакций в прошлом. Однако при этом нам не удалось бы существенно снизить нашу неопределенность в отношении поведения конкретного ребенка в *конкретной единичной* ситуации.

В частности, если бы нам был известен усредненный, или «истинный», показатель агрессивности того или иного ребенка, вычисленный на основании данных, полученных за продолжительный период, исходя из которого мы бы строили свои прогнозы в отношении данного индивида, то это позволило бы нам сократить среднюю разницу между нашими предсказаниями и данными реальных последующих наблюдений приблизительно лишь на 8%, т.е. наша средняя ошибка будет в этом случае на 8% меньше, чем если бы мы просто предположили, что поведение каждого ребенка в каждой ситуации будет соответствовать среднему показателю для всего класса.

Чтобы понять, почему ошибка уменьшится на столь скромную величину, необходимо вспомнить, что поведение детей на протяжении достаточно длительного периода будет очень изменчивым и индивидуальные средние показатели детей будут фактически близки к средним показателям для выборки в целом. (Чтобы этого не

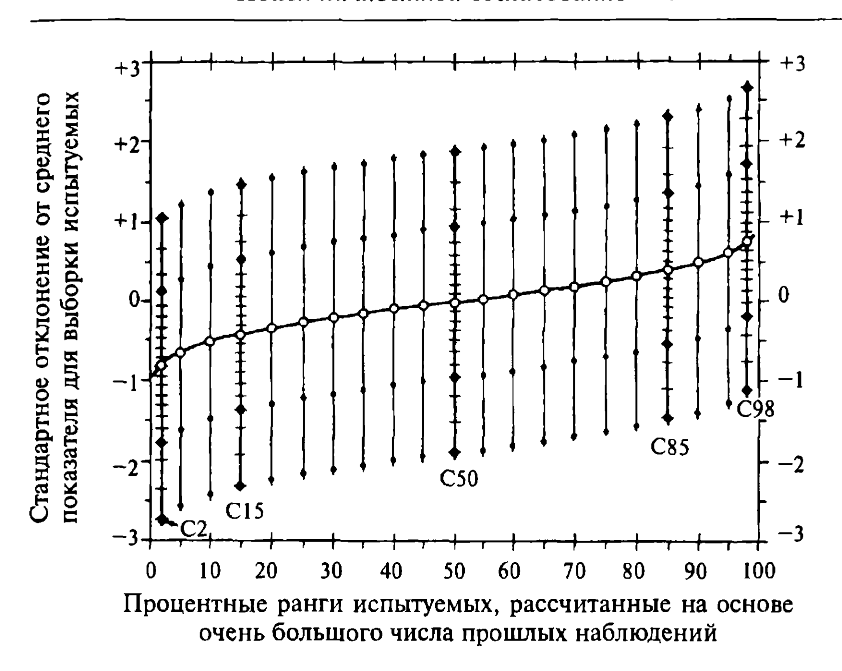


Рис. 4.3. Распределение индивидуальных реакций для 21 испытуемого, каждый из которых имеет отличный от других процентный ранг в пределах выборки. Индивидуальные средние показатели отмечены полыми кружочками. Показатели, отстоящие от средних показателей для каждого испытуемого на величину в одно или два стандартных отклонения (как вверх, так и вниз), отмечены закрашенными кружочками. Особо выделены распределения для индивидов, имеющих соответственно процентные ранги «2», «15», «50», «85» и «98», причем каждый пятый процентный ранг в этих распределениях отмечен поперечной черточкой.

произошло, имеющаяся у нас кросс-ситуативная корреляция должна быть выше 0,16.) Соответственно этому наилучшие догадки, которые мы можем построить относительно реакций отдельных детей, все равно будут близки к среднему для выборки значению. Но поскольку действительное распределение реакций каждого ребенка в различных ситуациях весьма вариативно, даже эти наши лучшие из возможных предположений будут часто далекими от реальности.

На рис. 4.3 показаны распределения реакций отдельных детей, имеющих в данной выборке различные процентные ранги. Здесь мы опять уделяем особое внимание пятерым детям из нашего ги-

потетического исследования, чьи средние оценки имеют в пределах выборки соответственно следующие процентные ранги: «2», «15», «50», «85» и «98». Уже после беглого взгляда на рисунок становится ясно, что даже самые «экстремальные» дети демонстрируют явно среднее поведение гораздо чаще, чем экстремальное, и даже наиболее «средние» дети проявляют иногда поведение, близкое к экстремальному. Короче говоря, когда соответствующие корреляции, измеряющие кросс-ситуативную согласованность поведения, составляют 0,16, подавляющее большинство детей демонстрируют весьма сходные и заурядные распределения реакций — распределения, после ознакомления с которыми к этим детям уже нельзя без колебаний применять такие эпитеты, как «застенчивый», «агрессивный» или даже «средний», не делая при этом оговорок относительно вариативности поведения.

Можно с уверенностью сказать, что порядок ранжирования средних показателей детей, которые они имели в прошлом, сохранится и в дальнейшем при условии, что число наблюдений за их поведением, сделанных в прошлом, равно как и число наблюдений, планируемых в будущем, будет достаточно велико, и, конечно, при условии, что личностные диспозиции детей за это время не изменятся. Таким образом, как и утверждал Эпштейн, корреляция между высоко агрегированными данными будет высокой. Но проблема состоит в том, что разница между *средними* показателями поведения детей в новых ситуациях, равно как и разница между их *средними* показателями в предшествующих ситуациях, будет сравнительно невелика, а наблюдаемая внутрииндивидуальная вариация вокруг этих средних показателей будет продолжать оставаться сравнительно большой. Закон больших чисел — мощнейший принцип, однако и он не в состоянии выжать воду из камня, т.е. в нашем случае — внести определенность в агрегированную совокупность, поведением каждого элемента которой руководит изменчивость.

Относительная вероятность случаев экстремального поведения

Независимо от уровня агрегирования вариативность поведения людей, кросс-ситуативная согласованность которого характеризуется корреляцией, равной 0,16, ограничивает пределы возможного снижения степени неопределенности предсказания поведения. Тем не менее корреляция даже такого уровня может оказаться весь-

ма полезной для решения одного из типов прогностических задач, который часто возникает в повседневном социальном взаимодействии. Эта задача подразумевает выявление людей, которые с *относительно* большей или меньшей вероятностью, чем их товарищи, демонстрируют экстремальное поведение.

Очевидно, что подобного рода предсказания очень важны для решения множества проблем, связанных с «отбором» или «отсевом», когда нашей главной заботой является максимизация вероятности некоего крайне желательного, либо минимизация вероятности какого-либо крайне нежелательного результата или реакции.

Здесь мы вновь прибегнем к помощи кое-каких расчетов. Представьте себе Тома, Дика и Гарри — трех участников гипотетического исследования, наподобие только что разобранного, но посвященного на сей раз изучению экстравертированности взрослых людей. Предположим, что в одном произвольно выбранном случае показатель Тома оказался ниже среднего значения на величину двух стандартных отклонений, что соответствует приблизительно процентному рангу «2» (например, в то время как другие веселились на устроенной прямо в офисе вечеринке, он удалился в библиотеку и стал изучать там компьютерные журналы). Предположим также, что показатель Гарри оказался на два стандартных отклонения выше среднего значения, что соответствует процентному рангу «98» (к примеру, на той же вечеринке его видели надевающим на голову абажур от лампы и декламирующим непристойные стихи).

Имея в распоряжении только эти две «порции» информации, мы можем сформировать два резко отличных друг от друга суждения о дальнейшем поведении двух упомянутых людей. В частности, основываясь на этой информации, мы уже можем сказать, что при следующей нашей встрече Гарри может совершить что-либо действительно «экстравертированное» (будучи в верхних 2%) с вероятностью, примерно в пять раз более высокой, чем Том (вероятность подобного поведения составляет для них соответственно 4,5 и 0,9%). Вероятность того, что Гарри продемонстрирует экстравертированную реакцию скорее, чем любой произвольно выбранный нами человек или чем Дик, уровень экстравертированности которого является (согласно предыдущим наблюдениям) вполне средним, будет выше в два раза. Наоборот, при следующем наблюдении их поведения Том может совершить что-либо по-настоящему интровертированное (соответствующее нижним 2%) с вероятностью приблизительно в пять раз большей, чем Гарри, и более чем в два раза большей, чем Дик.

Рискуя охладить возродившийся при наших словах энтузиазм закоренелых диспозиционистов, мы должны сразу же отметить, что в абсолютных числах экстремально экстравертированные формы поведения остаются невероятными для всех троих (т.е. их вероятность составляет 4% для Гарри, 2% для Дика и менее 1% для Тома). Более того, вероятность, что экстраверт Гарри и интроверт Том будут проявлять реакции, ранг которых в точности соответствует среднему для данной выборки, будет в четыре раза выше, чем вероятность того, что они проявят себя в поведении, заслуживающем процентного ранга «98» (в случае Гарри) или процентного ранга «2» (в случае Тома).

Однако факт остается фактом: если наша задача состоит в том, чтобы, например, при отборе персонала минимизировать или максимизировать вероятность того, что отобранные индивиды будут проявлять определенного рода экстремальные реакции либо стремиться достичь определенного рода экстремального результата, то данные о наблюдавшемся с их стороны экстремальном поведении (даже единичном) могут обладать для нас практической ценностью.

Конечно, все эти различия в относительной вероятности становятся заметнее, когда для оценки нам удается воспользоваться агрегированными данными. Если предшествующие десять наблюдений дают основание присвоить Гарри, Дику и Тому соответственно процентные ранги «98», «50» и «2», то мы можем предположить, что для Гарри вероятность того, что в ходе следующего наблюдения он попадет по показателям экстраверсии в верхние 2% выборки, примерно в 35 раз превышает соответствующую вероятность для Тома и приблизительно в пять раз — для Дика.

Более того, если мы агрегируем достаточное число предшествующих наблюдений, чтобы устранить всю неопределенность в отношении внутрииндивидуальных распределений реакций всех троих, и обнаружим в результате те же самые процентные ранги, то вышеупомянутые соотношения будут еще более впечатляющими. Гарри сможет предстать перед нами исполнителем непристойных стишков с абажуром на голове с вероятностью в 100 раз более высокой, чем Том. И наоборот, вероятность того, что Том удалится для чтения компьютерных журналов будет в 100 раз выше, чем вероятность того, что Гарри сделает то же самое. Вероятность соответствующей поведенческой крайности будет в шесть раз выше для каждого из них, чем для «среднего» Дика.

Произведя еще некоторые вычисления, мы сможем определить, насколько велика вероятность того, что мы станем свидете-

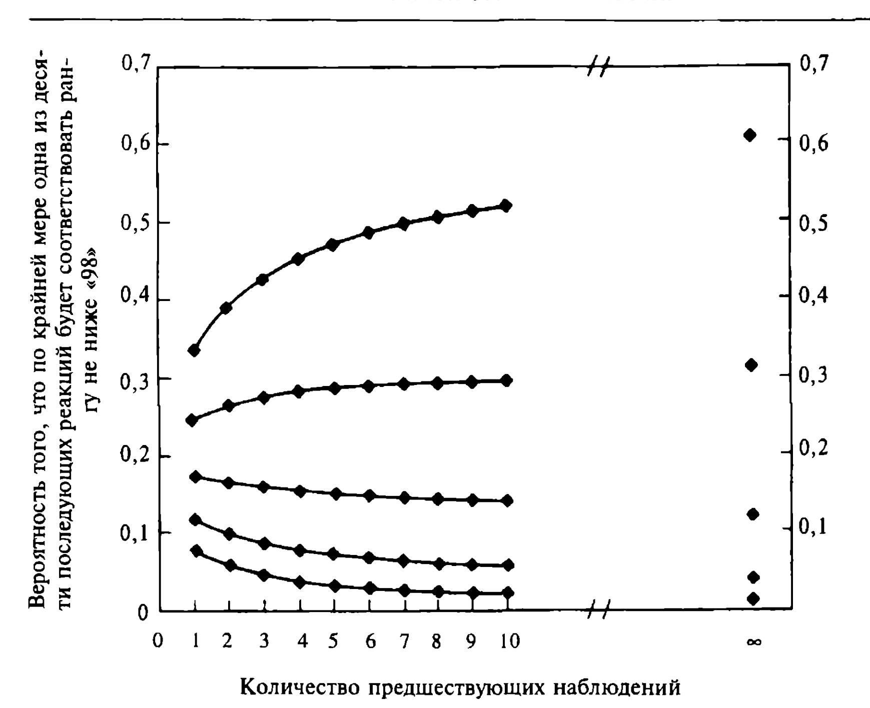


Рис. 4.4. Вероятность того, что испытуемый получит в пределах выборки процентный ранг не ниже «98» (согласно свойствам по крайней мере одной из десяти последующих реакций и, исходя из его предшествующего ранга, основанного на различном числе наблюдений).

лями нескольких проявлений экстремального поведения, исходящего от соответствующих людей, в зависимости от числа предшествующих наблюдений (см. рис. 4.4) Мы обнаружим, например, что если экстраверт Гарри и интроверт Том приобрели свою репутацию (вместе со своими процентными рангами соответственно «98» и «2») на основании единичного наблюдения, вероятность того, что в ходе следующих десяти наблюдений они будут вести себя так, что это позволит им хотя бы один раз быть отнесенными к верхним 2% выборки, составит 34% для Гарри и только 8% для Тома. Если же их репутация была заработана в результате десяти предыдущих наблюдений, то вероятность подобного события для Гарри возрастет до 52% и упадет до 2% для Тома. Если же они приобрели свои репутации (соответственно экстраверта и интроверта) в ходе очень большого или даже бесконечно большого чис-

ла предшествующих наблюдений, то вероятности, о которых идет речь, достигнут соответственно 60% и менее чем 1%.

Короче говоря, при небольшом числе наблюдений за будущими поведенческими реакциями мы вполне можем увидеть Гарри (но практически наверняка не увидим Тома), совершающего какой-либо по-настоящему экстравертированный поступок.

Рассмотренные нами уровни экстремальности и вероятности выглядят таким образом, что почти наверняка обычный человек в состоянии их уловить. И может статься, что обыденная терминология личностных черт часто в меньшей мере основывается на представлении о «средних показателях» за длительный период, чем на идее об относительных вероятностях определенных экстремальных поведенческих проявлений, имеющих или не имеющих место на протяжении разумного периода или в ходе разумного числа наблюдений.

Природа обыденных представлений об индивидуальных различиях и пределах предсказуемости поведения будет более подробно исследована нами в следующей главе. В ней мы также рассмотрим обыденные мнения по поводу центральной темы данной книги — об относительном влиянии личностных и ситуационных факторов на человеческое поведение.

5

Обыденная психология личности и обыденная социальная психология

Качественные аспекты обыденной теории личности • Количественные аспекты обыденной теории личности • Обыденный диспозиционизм и фундаментальная ошибка атрибуции • Истоки обыденного диспозиционизма

На протяжении предыдущей главы, а в сущности и на протяжении всей предшествующей части книги мы высказали ряд утверждений об обыденных имплицитных теориях личности и социальной психологии. Мы пытались показать, что обычные люди не в состоянии оценить степень влияния и тонкие детали управляющего воздействия ситуации на поведение, вследствие чего они оказываются повинны в определенного рода наивном диспозиционизме, усматривая проявления личностных черт там, где их нет.

Но каким образом мы узнаём, что думает обычный человек? Каким образом мы узнаём, что обычные люди не проявляют должного чувства меры и осторожности в употреблении тысяч существующих в нашем языке терминов, описывающих типы и черты личности? Каким образом мы узнаём, что они не обладают в достаточной мере способностью предсказания поведения на основе личностных характеристик, считая возможность предсказания поведения от ситуации к ситуации маловероятной, а возможность предсказания поведенческих рангов разных людей на основании наблюдения в течение длительного периода — более вероятной?

Каким образом мы узнаём, что люди склонны недооценивать влияние ситуаций на поведение? Пожалуй, психологи — немногие из людей, кто не перестает удивляться силе ситуационных влияний.

Настало, наконец, время прямо заняться психологическими убеждениями обычных людей: рассмотреть, что думают обычные мужчины и женщины о самом существовании и величине индивидуальных личностных различий, о полезности единичных поведенческих показателей в сравнении с агрегированными показателями поведения, а также о значимости той роли, которую играют ситуационные детерминанты поведения в сравнении с диспозиционными.

Качественные аспекты обыденной теории личности

Начнем рассмотрение с качественных аспектов обыденной теории личности. Действительно ли люди являются такими уж закоренелыми теоретиками личностных черт, какими мы пытаемся их представить? Из материалов исследований, равно как и из повседневного опыта, мы знаем, что когда людей просят описать друг друга, они делают чрезмерный упор на термины, характеризующие черты личности. В ходе своих исследований Парк (Park, 1986, 1989) обнаружила, что хотя испытуемые и прибегали иногда в подобных ситуациях к описанию поведения, социальной принадлежности, аттитюдов, демографических данных и внешнего вида человека, однако термины, описывающие личностные черты (такие, как добрый, застенчивый, эгоцентричный, беззаботный), употреблялись более чем в два раза чаще, чем следующая за ними по частоте употребления форма описания.

Остром (Ostrom, 1975) просил студентов колледжа перечислить содержательные пункты информации, которую они хотели бы получить о другом человеке с целью сформировать о нем впечатление. Информация о личностных чертах составила 26% количества всех перечисленных пунктов, в то время как информация о поведении, социальной принадлежности, аттитюдах, демографических данных и внешности составила лишь 19%. Лайвсли и Бромли (Livesley & Bromley, 1973) показали, что употребление детьми, принадлежащими к нашей культуре, терминов, характеризующих черты личности, неуклонно возрастает по мере их развития, ста-

новясь с течением времени наиболее частым способом описания, используемым для свободной характеристики других людей. Смысл, который люди нашей культуры начинают с течением времени вкладывать в эти термины, является примечательно единообразным. Кантор и Мишел (Cantor & Mischel, 1979), а также Басс и Крейк (Buss & Craik, 1983) предлагали людям проранжировать различные варианты поведения в зависимости от того, насколько они представляют те или иные стандартные личностные черты. Степень согласия в ранжировании поведения была близка к их согласию в ранжировании различных предметов (например, столов или диванов) как представителей тех или иных предметных категорий (таких, как, например, «мебель»).

Весьма поучительно сравнить частоту использования людьми личностных черт для объяснения поведения с частотой привлечения для этой цели различных аспектов ситуаций или общего социального контекста. Джоан Миллер (Joan Miller, 1984) предлагала людям описать какой-либо неблаговидный поступок, совершенный недавно человеком, которого они хорошо знали, а также какой-либо поступок хорошо знакомого им человека, принесший кому-то другому пользу. Сразу после описания каждого из поступков, испытуемых просили объяснить, почему данные поступки имели место. В половине объяснений, данных испытуемыми негативным поступкам, использовались диспозиции общего характера (например, «он очень небрежен и нетактичен»). Таких объяснений было в три раза больше, чем объяснений, основанных на ситуационном контексте («было плохо видно и велосипед слишком сильно разогнался»). Аналогичным образом, когда речь шла о просоциальном поведении, одна треть предложенных объяснений была дана с привлечением диспозиций общего характера, что оказалось на 50% больше общего числа ситуационных объяснений. Таким образом, испытуемые проявили себя как теоретики личностных черт, а не как ситуационисты.

Похожие выводы следуют и из пилотажного исследования, проведенного Россом и Пеннингом (Ross & Penning, 1985). В ходе эксперимента испытуемые сначала делали предсказания о том, как некоторые индивиды будут вести себя в ситуации, описание которой было недостаточно конкретным, а затем обнаруживали, что их предсказания неверны. Получив такую обратную связь, испытуемые быстро начинали строить новые предположения о диспозициях рассматриваемых индивидов, не спеша при этом выдвигать новые предположения о подробностях непосредственной ситуа-

ции. Например, испытуемым говорили, что вопреки их предсказаниям оба студента Стэнфордского университета, которых они только что сочли очень разными на основании выполненных ими рисунков, пожертвовали деньги на рекламу движения «За права гомосексуалистов». При этом испытуемые были более склонны давать этому факту *диспозиционные* объяснения («эти два студента, должно быть, сами были голубыми или либералами»), чем *ситуационные* («студентов, должно быть, попросили об этом таким образом, что им трудно было отказаться»).

Пожалуй, наиболее убедительная линия исследований, демонстрирующих стремление обычных людей полагаться на диспозиционные конструкты типов личностных черт, восходит к серии экспериментов Уинтера и Улемана (Winter & Uleman, 1984; Winter, Uleman & Cunniff, 1985), показавших, что основанные на личностных характеристиках интерпретации формируются непосредственно в момент наблюдения соответствующего поведения и фактически могут кодироваться вместе с ним в памяти как неотъемлемая его часть.

Уинтер и Улеман предложили вниманию своих испытуемых ряд слайдов с высказываниями, описывающими конкретные действия конкретных людей, например «Библиотекарь помогает старушке перенести сумку с продуктами через улицу». Затем испытуемым выдавались «контрольные листы», на которые они должны были выписать как можно больше предложений из числа только что увиденных. Для облегчения задачи припоминания им предлагалось два рода «подсказок». В некоторых случаях это были расхожие названия личностной черты или диспозиции, согласующиеся с действием, описанным на соответствующем слайде (например, для фразы о библиотекаре, помогающем старушке перенести сумку через дорогу, таким ярлыком служило слово «предупредительный»). В других случаях подсказкой служило слово, вызывающее близкую смысловую ассоциацию с подлежащим или сказуемым соответствующего предложения (например, слово «книги» по ассоциации со словом «библиотекарь»).

Неудивительно, что при наличии диспозиционных подсказок испытуемым удавалось припомнить существенно больше предложений, чем при отсутствии таковых. При этом намеки, связанные с личностными чертами, оказались более эффективными, чем смысловые подсказки, несмотря на то что последние были гораздо теснее связаны с конкретными словами в предложениях (если

судить по их оцениваемому сходству или по силе ассоциаций). Интересно, что при первом ознакомлении с высказываниями у испытуемых не возникало мыслей о диспозиционных понятиях. В сущности, испытуемым казалось маловероятным,что их представления о личностных диспозициях могут пригодиться им для припоминания предложений.

Имеющиеся на сегодняшний день данные позволяют предположить, что люди автоматически (и при этом неосознанно) интерпретируют информацию о поведении в терминах личностных диспозиций (см. также Park, 1986, 1989; Lewicki, 1986). Эти данные позволяют также увидеть, что личностные диспозиции, которым люди отдают при этом предпочтение, подозрительно похожи на личностные конструкты, о которых поется в песнях, повествуется в художественной литературе и в работах по психологии личности.

Количественные аспекты обыденной теории личности

Что можно сказать об обыденных представлениях о предсказуемости социального поведения? В идеале для этого можно было бы попросить разных людей угадать соответствующие коэффициенты корреляции, например корреляции между «уровнем разговорчивости» за обедом и во время тихого часа применительно к группе детей в летнем лагере. Но поскольку язык статистики остается попрежнему чуждым для большинства обычных людей, исследователи вынуждены изучать представления о согласованности поведения менее непосредственным образом, а именно предлагая испытуемым предугадать или оценить вероятность, которая могла бы затем быть представлена в виде коэффициентов корреляции.

В одном из подобных исследований Кунда и Нисбетт (Kunda & Nisbett, 1986) спрашивали испытуемых, насколько велика вероятность того, что у двух человек будут сохраняться относительные различия в уровне проявления данной личностной черты на протяжении двух ситуаций. Им предлагалось прочесть следующий абзац.

> Предположим, что вы наблюдали Джейн и Джилла в определенной ситуации и нашли, что Джейн более честна, чем Джилл. Какова, на ваш взгляд, вероятность того, что *в следующей ситуации*, в которой вам придется их наблюдать, вы обнаружите то же самое?

Другим испытуемым был задан вопрос об ожидаемом уровне устойчивости данного поведения на протяжении двух серий испытаний, состоящих из 20 ситуаций. Иными словами, вопрос касался вероятности того, что Джейн окажется в среднем более честной, чем Джилл, на протяжении последующих 20 ситуаций при условии, что она была в среднем более честной на протяжении предшествующих 20 ситуаций.

Аналогичный вопрос был задан испытуемым и об устойчивости показателей Джейн и Джилла в одной и той же ситуации. Во всех случаях испытуемых просили давать оценку вероятности в диапазоне от 50 до 100%. Данные процентные показатели легко могли быть представлены в форме коэффициентов корреляции с целью их последующего сравнения с действительными коэффициентами корреляции для соответствующего поведения.

Испытуемым также задавали аналогичные вопросы, касающиеся способностей. В частности, их просили оценить вероятность того, что некий ребенок, получивший по результатом одного теста на правописание более высокий балл, чем другой, получит более высокий балл и в ходе второго теста, а также, что баскетболист, набравший больше, чем другой, очков в ходе одной игры, повторит свой успех и в следующей игре. Аналогичные вопросы были заданы и относительно серий, состоящих из 20 тестов на правописание и из 20 баскетбольных матчей.

На рис. 5.1 показаны оценки испытуемыми уровней согласованности для нескольких черт личности и для способностей. На графиках изображены также и действительные уровни корреляций, данные о которых почерпнуты (в случае черт личности) из литературы, проанализированной в предыдущей главе, а также (в случае способностей) из исследований Кунды и Нисбетта.

Наиболее ярко выраженной особенностью графиков, представленных на рис. 5.1, является уровень согласованности, ожидаемый испытуемыми от «личностного» поведения отдельных индивидов. Испытуемые, похоже, полагали, что согласованность поведения между двумя ситуациями будет намного выше, чем даже самые высокие показатели, полученные в реальных исследованиях. Согласно оценкам испытуемых, вероятность того, что описываемые индивиды сохранят свои ранги на протяжении двух ситуаций, составляла 78% — вероятность, требующая корреляции в районе 0,80, в то время как выявленная в ходе исследований реальная корреляция составила лишь около 0,10! Испытуемые не оценили по достоинству и выигрыш в согласованности, который

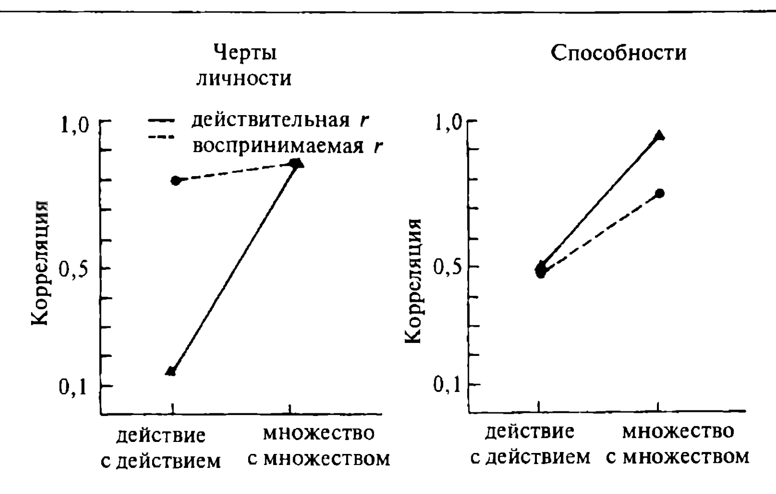


Рис. 5.1. Воспринимаемая и действительная корреляция (*r*) между характеристиками отдельных действий («действие с действием») и агрегированными характеристиками двух совокупностей действий («множество с множеством») для личностных черт и способностей (Kunda & Nisbett, 1986).

достигается за счет агрегирования показателей — это также показано на рис. 5.1. По мнению испытуемых, согласованность поведения от одной ситуации к другой была лишь несущественно ниже согласованности поведения между 20 предыдущими ситуациями и 20 последующими!

Подобная неспособность осознать нестабильность единичных показателей в сравнении с агрегированными может быть весьма точно выражена статистически. Если исходить из того, что оцененная испытуемыми корреляция между двумя ситуациями составила 0,79, то корреляция между сериями исследований, состоящих из 20 ситуаций, должна достичь значения 0,99. И наоборот, если исходить из того, что оцененная испытуемыми корреляция между агрегированными показателями равнялась 0,82, то соответствующая корреляция между двумя единичными ситуациями должна составить 0,23.

[Предвидя возможные обвинения в намеренном выборе испытуемых, неискушенных в статистике, мы должны напомнить читателям, что на протяжении всей книги подчеркиваем преемственность, существующую между обыденными и профессиональными интуитивными представлениями о поведении. Следуя духу этого утверждения, Кунда и Нисбетт попросили профессиональных пси-

хологов, участвовавших в симпозиуме, посвященном статистическим аспектам человеческого суждения, ответить на те же самые вопросы, что и студенты колледжа, оценки которых представлены на рис. 5.1. Некоторых из этих профессиональных психологов можно было бы охарактеризовать как исследователей в области теории личности, но в большинстве своем это были социальные психологи и ученые, занимающиеся экспериментальной психологией.

Обследование совокупности профессионалов дало, в сущности, результаты, аналогичные отраженным на рис. 5.1, — с единственным исключением. Профессиональные психологи как группа понимали, что личностные черты не являются очень уж надежным средством предсказания поведения. (Возможно, виной этому было постоянное *напоминание*, поскольку все то время, пока они заполняли вопросники, в одном из первых рядов аудитории основательно восседал Уолтер Мишел собственной персоной!) Как бы там ни было, оценки согласованности поведения, данные психологами, оказались ниже, чем аналогичные оценки, данные испытуемыми из числа обычных людей. Тем не менее психологи тоже серьезно переоценили вероятность проявления подобной согласованности между двумя ситуациями. Более того, подобно обычным испытуемым, они тоже не проявили должного понимания того, до какой степени увеличение числа наблюдений повышает согласованность оценок. В итоге они *недооценили* степень согласованности, которая должна была бы проявиться в сопоставлении двух серий из 20 ситуаций, и выглядели в результате не лучше, чем обычные испытуемые (с точки зрения как знаний жизни, так и познаний в математике).]

Будучи рассмотренными изолированно, вышеприведенные данные могут попросту отражать трудности, возникающие у испытуемых в связи с применяемой системой измерений, либо проблемы, связанные с непривычностью задачи по формированию гипотетических оценок поведения воображаемых людей. Имеется, однако, ряд дополнительных свидетельств, говорящих об ином.

Во-первых, необходимо отметить, что оценки испытуемыми согласованности поведения при измерении *способностей* соответствовали полученным эмпирически данным гораздо больше, чем их же оценки согласованности поведения при измерении *черт личности*. Данная испытуемыми оценка вероятности сохранения индивидуальных рангов в ходе двух тестов на правописание и двух баскетбольных матчей была очень близка к вероятности, зафиксированной для тех же самых событий в действительности. И хотя

они существенно недооценили вероятность сохранения рангов, полученных на основании средних показателей по двадцати тестам, в ходе двадцати последующих испытаний они тем не менее поняли, что агрегированные показатели дают картину большей согласованности, чем единичные.

Таким образом, то, что люди явно переоценивают ожидаемую согласованность поведения, забывая при этом о преимуществах агрегированных показателей перед единичными, относится лишь к поведению, отражающему личностные черты, но не способности. Склонность игнорировать преимущества агрегирования представляется особенно важной, поскольку означает на практике, что люди дают уверенные предсказания личностных черт, исходя из небольшого объема данных, не имея при этом мотивации предварительно расширить круг имеющейся информации. Что же касается способностей, то здесь люди, наоборот, проявляют склонность запрашивать сведения о сравнительно большом количестве действий, прежде чем вынести уверенное суждение.

Кунда и Нисбетт утверждали, что люди более точны в своей оценке согласованности проявлений способностей по нескольким причинам. Во-первых, способности людей проявляются обычно в строго определенных ситуациях, для которых характерна высокая повторяемость. Во-вторых, поведение, отражающее способности, сравнительно легко поддается четкому числовому или словесному «кодированию». В-третьих, оценка подобного поведения зачастую дается в числовой форме, что значительно облегчает применение закона больших чисел, увеличивая тем самым степень осознания преимуществ агрегирования.

Сопоставим теперь все это с двусмысленностью, характерной для социального поведения. Дружелюбие, проявленное Джо в аудитории, не может быть «закодировано» в виде показателей по той же измерительной шкале, что и дружелюбие Джейн. Проблему представляет даже то, какую единицу измерения использовать для отсчета по этой шкале. Какова наиболее приемлемая единица измерения дружелюбия? Количество улыбок в минуту? Количество позитивных энергетических флюидов на одну встречу?

Недавнее исследование, проведенное Брендоном, Лоуренсом, Гриффином и Россом (Brandon, Lawrence, Griffin & Ross, 1990) предоставило новое подтверждение тому факту, что люди ожидают от «личностного» поведения такого уровня согласованности и предсказуемости, что это просто не вяжется с наилучшими исследовательскими данными, имеющимися в настоящее время. Это

справедливо даже тогда, когда испытуемые предсказывают поведение не только гипотетически описанных людей, но и людей, которых предлагают для этой цели сами.

Брендон и его коллеги сначала попросили своих испытуемых назвать кого-нибудь, кто, по их представлению, мог бы проявить высокую степень дружелюбия или застенчивости. Затем они попросили испытуемых угадать, какой процентный ранг в отношении дружелюбия или застенчивости будет присвоен этому человеку при сравнении с другими людьми, а также оценить распределения дальнейших реакций этого человека в ситуациях, где проявляются данные черты личности.

Наиболее важным открытием исследователей стало то, что испытуемые с большой готовностью предрекали проявление названными ими людьми очень высокой степени дружелюбия или застенчивости в любой из предложенных ситуаций. Они считали также, что названные ими люди будут вести себя явно застенчиво или явно дружелюбно гораздо чаще, чем типичным, или «средним», образом. Иными словами, сделанные ими предсказания были бы разумными и уместными тогда и только тогда, когда согласованность поведения в различных ситуациях характеризовалась бы коэффициентом корреляции не в районе 0,10 (о чем свидетельствуют объективные эмпирические исследования) и даже не сравнительно более высокими коэффициентами (на которых настаивают критики подобных исследований), а корреляцией, очень близкой к единице.

Обыденный диспозиционизм и фундаментальная ошибка атрибуции

Несмотря на свою убедительность, данные исследований, касающиеся обыденных воззрений на кросс-ситуативную согласованность поведения, получены еще очень недавно и нуждаются в дальнейшем критическом рассмотрении. Однако факты, говорящие о склонности людей объяснять поведение наличием личностных диспозиций, а не влиянием ситуационных факторов, а также строить при этом суждения о характеристиках действующих в ситуациях людей, вместо того чтобы размышлять о характеристиках самих ситуаций, далеко не так новы, как может показаться. Здесь представляется уместным обратиться к литературе по этому воп-

росу, включая новейшие и неопубликованные данные, свидетельствующие о том, что исповедуемые людьми теории личности согласуются лишь с наиболее рудиментарными и устаревшими направлениями социальной психологии.

Далее мы покажем, что люди: (1) выводят заключения о диспозициях из поведения, явно порожденного ситуацией, (2) не замечают существенно важных факторов ситуационного контекста и (3) делают чрезмерно уверенные предсказания при наличии небольшого объема информации, касающейся черт личности.

Выведение диспозиций из поведения, порождаемого ситуацией

Неспособность принять в расчет вынужденный характер поведения. Классической работой, показавшей, что обычные люди не проявляют должной чувствительности к ситуационным ограничениям, стало исследование, предпринятое Джонсом и Харрисом (Jones & Harris, 1967). По иронии судьбы исследователи первоначально намеревались продемонстрировать, что испытуемые все-таки могут адекватно воспользоваться информацией о ситуационных ограничениях в целях формирования умозаключения. Джонс и Харрис предлагали своим студентам ознакомиться с сочинениями или прослушать запись высказываний, принадлежавших, как утверждалось, их товарищам — таким же студентам, как они. Испытуемым сообщалось, что коммуникатору была поставлена задача отстаивать определенную точку зрения. Говорилось, например, что эссе принадлежит студенту факультета политических наук, получившему задание написать сочинение в защиту режима Кастро на Кубе, либо что записанная на пленку речь произнесена одним из участников дебатов, от которого требовалось нападать на предложение легализовать марихуану.

Несмотря на то что студенты вполне отдавали себе отчет в том, насколько жесткие ограничения были наложены на коммуникатора в этих не оставляющих выбора условиях, данная ими оценка его истинной позиции находилась под существенным влиянием высказанной им точки зрения. Испытуемые считали само собой разумеющимся, что человек симпатизирует Кастро или выступает против легализации марихуаны, если такова была позиция, изложенная в сочинении. Данные исследования указывают на то, что наблюдатели с чрезвычайно большой готовностью принимают поведение человека за чистую монету, считая, что оно отражает

устойчивые личностные диспозиции (в данном случае аттитюды), даже когда совершенно ясно, что этот человек поставлен в жесткие внешние рамки.

Отнесение добровольной инициативы на счет устойчивых диспозиций, а не предлагаемого вознаграждения. Исследование, проведенное Нисбеттом, Капуто, Лигантом и Маречеком (Nisbett, Caputo, Legant & Marecek, 1973), показало, что при наличии возможности объяснить или предсказать поведение в терминах диспозиций влияние даже такого явного и широко признанного фактора, как финансовое стимулирование, может быть ослаблено. Исследователи позволили испытуемым понаблюдать за поведением других — активных — испытуемых, участвовавших якобы в исследовании процесса принятия решений, о чем и тем, и другим было сообщено заранее. Все испытуемые были студентками младших курсов. Экспериментатор объявлял: «Прежде чем мы приступим к нашему исследованию, я предлагаю вам принять одно настоящее решение». Он объяснял далее, что существующий в студенческом городке «Институт развития человека» собирается финансировать культурную программу на выходные дни для членов совета директоров и некоторых значительных лиц, оказывающих институту финансовую поддержку. В выходные дни для жен этих людей необходимо организовать развлечения и экскурсии по студенческому городку. Если испытуемые не видят препятствий для своего участия в этом, то им будет обеспечена почасовая оплата. Некоторым испытуемым предложили 50 центов в час, а другим — один доллар и 50 центов. (Для того чтобы представить себе масштаб этих сумм в ценах 90-х годов, надо умножить их на 3 или на 4.) Из числа тех, кому была предложена низкая оплата, добровольцами записалась только одна пятая часть, в то время как среди тех, кому предложили более высокую оплату, число добровольцев составило две трети. Процент добровольцев, таким образом, увеличивался в явной зависимости от размера предложенной суммы.

Вопросы о причинах, по которым люди записались или не записались добровольцами, были заданы как наблюдателям, так и реальным действующим лицам. То, насколько поведение действующих лиц было расценено как проявление их *обобщенной диспозиции* добровольно участвовать или не участвовать в достойных начинаниях, выявлял следующий вопрос: «Насколько вероятно то, что вы (или тот, за кем вы наблюдали) станете сборщиком средств для Объединенного фонда?» (Иными словами, испытуе-

мых спрашивали о готовности совершить общественно полезный поступок в иной ситуации, где за него к тому же не платили.)

Испытуемые-наблюдатели посчитали, что вероятность выступить в подобной роли будет существенно выше для испытуемых, уже записавшихся добровольными экскурсоводами и организаторами развлечений, чем для тех, кто этого не сделал, независимо от того, предлагали им за это 50 центов или полтора доллара. Очевидно, что наблюдатели были введены в заблуждение поведением «действующих лиц», предположив, что оно отражало коренящуюся в их диспозициях склонность к добровольному участию, а не реакцию на возможность прилично подзаработать.

Игнорирование ролевых детерминант в пользу умозаключений о диспозициях. Если уж люди не в состоянии увидеть, что денежные стимулы, а не личностные диспозиции в значительной мере детерминируют поведение, то едва ли покажется неожиданным, что они не смогут осознать и степень влияния, оказываемого на поведение более тонкими и скрытыми факторами — такими, как ролевые отношения.

Росс, Амабайл и Стейнметц (Ross, Amabile & Steinmetz, 1977) продемонстрировали это простым, на первый взгляд, способом. Они предложили своим испытуемым поиграть в нечто вроде блиц-викторины, в которой отобранный случайным образом один из испытуемых должен был задавать вопросы другим испытуемым. Задачей «спрашивающего» было сформулировать десять «трудных, но не безнадежных» вопросов, на которые соревнующиеся должны были давать ответы вслух. Раз за разом спрашивающие пользовались преимуществами своей роли для того, чтобы продемонстрировать свои исключительные познания как посредством задаваемых вопросов (например: «Как называется имеющая сладковатый запах жидкость, получаемая из организма китов и используемая в качестве основы для духов?»), так и ответов (эта жидкость — серая амбра), которые они должны были давать сами в случаях, когда соревнующиеся отвечали неправильно.

По завершении викторины и спрашивающим, и соревнующимся (а после повторной игры также и сторонним наблюдателям) было предложено оценить общие познания соревнующихся и «спрашивающих». Спрашивающие имели очень существенные ролевые преимущества, и можно было предположить, что этот факт будет очевиден как для испытуемых, так и для наблюдателей. Иными словами, роль спрашивающего гарантировала ее исполнителям то,

что они не обнаружат пробелы в своих познаниях ни в одной из областей, в то время как роль соревнующегося не оставляла шансов для формирования у окружающих столь выгодного впечатления. Однако, как оказалось, ролевые преимущества спрашивающих не были в достаточной мере ясны ни соревнующимся, ни наблюдателям. Иначе это помешало бы им отозваться о спрашивающих как о людях, обладающих незаурядными познаниями. И те, и другие охарактеризовали спрашивающих как более эрудированных людей по сравнению с любым из соревнующихся, а также по сравнению с любым «средним» студентом университета.

Можем ли мы сделать обобщение на основе обнаруженного в данном исследовании факта слепоты испытуемых к различиям ролей спрашивающего и соревнующегося и предположить, что люди бывают также невосприимчивы и к значимости более привычных для них социальных ролей? Предположить такое было бы рискованно, если бы не данные одного очень остроумного исследования, предпринятого Хамфри (Humphrey, 1985). Он сконструировал в лабораторных условиях целый микрокосм делового офиса. Испытуемым Хамфри сообщал, что его интересует то, «как люди работают друг с другом в деловой обстановке». В результате внешне случайного выбора некоторые из испытуемых были отобраны на роли «управляющих» и должны были принять на себя руководящие функции. Другим испытуемым были отведены роли простых «клерков», обязанных следовать указаниям начальства. Управляющим было дано достаточно времени на ознакомление с пособиями, содержащими описание их будущих обязанностей. Пока те были заняты их изучением, экспериментатор демонстрировал клеркам ящики для почты, объяснял систему документооборота и все остальное в этом роде. Затем новоиспеченная управленческая команда на два часа отдавалась своим деловым обязанностям. Как и в реальной конторе, управляющие выполняли достаточно высококвалифицированные задачи, спуская указания клеркам, в то время как клерки были заняты разнообразной неквалифицированной, рутинной работой, не требующей большой самостоятельности.

По завершении работы управляющие и клерки оценивали друг друга по ряду черт, связанных с выполняемыми ими ролями. В их число были включены и такие характеристики, как способность к лидерству, уровень интеллекта, мотивация к интенсивному труду, настойчивость и стремление оказывать поддержку товарищам по работе. Вдобавок они оценивали способность к лидерству и мотивацию к интенсивному труду, которые каждый из них мог бы про-

явить в будущем, выполняя определенного рода работу. По каждой из предложенных черт управляющие более высоко оценили своих коллег-управляющих, чем подчиненных. Клерки же оценили своих управляющих более высоко, чем других клерков по всем упомянутым параметрам, за исключением трудолюбия.

Таким образом, можно провести полную аналогию между исследованием Хамфри и нехитрой демонстрацией Росса и его коллег. Она может быть применена к реальным обстоятельствам и задачам с гораздо большей уверенностью. Обычно за ширмой внешней видимости людям бывает трудно увидеть ролевые детерминанты поведения, даже когда случайный характер распределения и конкретные преимущества отдельных ролей вполне ясны. (Можно предположить, что в реальной жизни, где подобные вещи еще более неопределенны, люди *в еще меньшей степени* способны сделать подобные ролевые поправки, с большей готовностью принимая то или иное поведение за чистую монету.)

Умаление значения ситуации и контекста в пользу личностных диспозиций

В начале данной главы в нашем обзоре фактов, касающихся обыденной психологии личности, мы неоднократно описывали обычного человека как слишком расположенного усматривать диспозиции в любом поведении и считать их влияние более сильным, чем это подтверждается опытом. Но, возможно, мы понимаем людей слишком буквально. Возможно, когда люди говорят: «Джейн — щедрая женщина», они попросту имеют в виду, что она не прочь заплатить за всех своих сотрудников в ресторане или она уделяет много времени детям, а вовсе не то, что в большинстве ситуаций, по которым можно судить о щедрости человека, она проявляет ее на уровне гораздо выше среднего. Иными словами, может статься, что люди используют личностные черты в узком смысле, попросту не заботясь о том, чтобы сопроводить каждое из подобных высказываний перечнем условий, способствующих проявлению той или иной личностной диспозиции. Если это действительно так, то представления людей о предсказуемости поведения в самом деле могут хорошо согласовываться с фактами.

Обратившись к приведенному в предыдущей главе обзору материалов о согласованности поведения, мы можем вспомнить, что те же данные, при помощи которых был выявлен низкий уровень

согласованности между *различными* видами поведения и *различными* ситуациями, демонстрируют весьма высокую стабильность, характеризующую *одинаковое* поведение и *одинаковые* ситуации. Среднее значение корреляции между любыми двумя испытаниями на честность у школьников, исследованных Хартшорном и Мэем (Hartshorn & May, 1928), было очень низким, хотя стабильность или надежность результатов некоторых отдельных испытаний была весьма высокой. Например, корреляция между подглядыванием в ответ во время теста на общую эрудицию в марте и аналогичным показателем, измеренным в ходе такого же теста в октябре, составила около 0,80.

Предсказания стабильности в сравнении с предсказаниями согласованности. Если в чертах личности, которые люди приписывают другим, действительно подразумеваются конкретные обстоятельства и контекст, то их убеждения могут быть ближе к истине, чем полагали Кунда и Нисбетт (Kunda & Nisbett, 1986). Чтобы проверить это, в своем следующем исследовании Кунда и Нисбетт предложили одной группе испытуемых оценивать согласованность одних и тех же видов поведения в одних и тех же ситуациях, но в разное время, т.е. фактически дать оценку стабильности (устойчивости) данного поведения. Другой группе было предложено охарактеризовать согласованность разных видов поведения в различных контекстах, т.е. оценить его кросс-ситуативную согласованность.

В результате исследования Кунда и Нисбетт обнаружили, что оценки испытуемыми как устойчивости, так и кросс-ситуативной согласованности поведения были очень высоки и лишь слегка отличались одна от другой. Иными словами, результаты исследования никак не указывали на то, что испытуемые проводят существенное различие между стабильностью поведения (которая, по данным исследователей, зачастую оказывалась весьма высокой) и его кросс-ситуативной согласованностью (которая, согласно тем же данным, была почти повсеместно низкой).

Тейлор и Крокер (Taylor & Crocker, 1986) подвергли более тщательной проверке гипотезу о том, что, делая предсказания, люди проявляют невосприимчивость к сходству (или различию) контекста. Они описывали испытуемым поведение некоторых лиц, характеризующее их экстраверсию или независимость, в трех различных ситуациях. Одним испытуемым информация о поведении преподносилась в рамках лишь одного контекста: трех учебных либо трех социальных ситуаций. Информация, предоставлявшая-

ся другим испытуемым, относилась к контекстам обоих видов: к двум учебным ситуациям и одной социальной либо наоборот. (Варианты учебного контекста включали в себя разновидности ситуаций «на занятиях» и «при встрече с профессором», варианты социального контекста — разновидности ситуаций «на вечеринке» и «с друзьями».) Затем экспериментаторы предлагали испытуемым предсказать поведение оцениваемого человека в учебном контексте, в социальном контексте и в контексте, имеющем двоякую природу.

Если бы суждения испытуемых о личностных диспозициях хоть как-то подразумевали бы ситуационный контекст, то тогда испытуемые должны были быть более уверены в том, что оцениваемый человек будет вести себя в соответствии с чертами собственной личности в тех вариантах контекста, поведение человека в которых они уже наблюдали ранее. Так, если оцениваемый человек вел себя экстравертированно в трех вариантах учебного контекста, то испытуемые должны были бы проявить больше уверенности относительно того, что он продемонстрирует экстравертированное поведение именно в учебном, а не в социальном контексте. Кроме того, в случае двоякого контекста суждения испытуемых о соответствии поведения черте личности должны были быть более уверенными тогда, когда информация о предшествующем поведении человека черпалась бы из наблюдений за ним как в учебном, так и в социальном контексте, а не в контексте одного типа.

Этим предположениям не дано было подтвердиться. С одинаковой вероятностью испытуемые заявляли, что целевой субъект будет вести себя экстравертированно в учебном контексте и тогда, когда все три варианта полученной информации о нем касались экстравертированного поведения в социальном контексте, и тогда, когда информация относилась к его поведению в учебном контексте. Аналогичным образом, вероятность предсказания испытуемыми экстремального, зависящего от личностных черт поведения человека в двояком контексте не возрастала в случае предварительного наблюдения его поведения в различных вариантах контекста в сравнении с наблюдениями, сделанными в одном и том же контексте.

Таким образом, Тейлор и Крокер установили, что их испытуемые с одинаковой готовностью распространяли результаты наблюдений, сделанных в одном из контекстов, как на поведение, имеющее место в ином контексте, так и на поведение, проявленное в том же самом контексте. Это указывает на то, что люди в

своих представлениях о диспозициях не учитывают (даже в неявной, имплицитной форме) ситуационную специфику, которая иногда свойственна реальным диспозициям.

Сранительное влияние личностных диспозиций и ситуаций. Обе стороны фундаментальной ошибки атрибуции — чрезмерный диспозиционизм и недостаточно развитый ситуационизм — были успешно продемонстрированы в ходе одного из исследований, ставших впоследствии классическим. Речь идет об эксперименте, предпринятом Дарли и Бэтсоном (Darley & Batson, 1973) на материале студентов духовной семинарии Принстонского университета, подробно описанном нами в главе 2. Там мы не упомянули об одной важной детали этого исследования — о розданном испытуемым вопроснике, предназначенном для выяснения мотивов их интереса к религии: основывается ли он на стремлении к личному спасению или же в первую очередь на желании помогать другим. Это означало, что Дарли и Бэтсон были в состоянии сравнивать силу влияния важной, на первый взгляд, диспозиционной переменной с силой влияния «незначительной» ситуационной переменной. В этом случае суть «незначительной» ситуационной переменной сводилась к следующему вопросу: считали ли испытуемые, что они спешат, проходя мимо нуждающегося в помощи человека? После заполнения вопросника испытуемым давалось указание перейти в аудиторию, находящуюся в другом здании на противоположном конце студенческого городка, где они должны были произнести проповедь. Мы хотим напомнить читателю, что некоторым испытуемым было сказано, что их аудитория уже в сборе и что, к несчастью, они уже немного опоздали, поскольку экспериментатор сам несколько отстал от графика. Другие же полагали, что имеют в своем распоряжении солидный запас времени. Экспериментатор тщательно описывал им маршрут, которым они должны были проследовать, чтобы попасть в другое здание, после чего они незамедлительно по нему отправлялись.

Фабула эксперимента Дарли и Бэтсона была почерпнута из другой общеизвестной истории — евангельской притчи о добром самаритянине. На пути в другое здание семинариста окликал человек, лежавший в дверях и просивший о помощи. Как вы думаете, пришли ли семинаристы ему на помощь? Зависело ли это от их религиозной ориентации? Имело ли значение то, пребывали они в спешке или нет? Ответы на эти вопросы, данные в той же последовательности, таковы: «некоторое», «нет» и «очень большое».

Из тех испытуемых, кто не спешил, 63% останавливались и предлагали «пострадавшему» помощь. И лишь 10% спешащих испытуемых поступили таким же образом. Напротив, диспозиционный показатель, касающийся природы религиозной ориентации испытуемых, практически никак не повлиял на то, останавливались они, чтобы оказать помощь пострадавшему, или нет. Таким образом, эксперимент Дарли и Бэтсона в определенном смысле повторяет, но также и уточняет смысл притчи о добром самаритянине. Он заставляет нас предположить, что все священники и левиты, проходившие мимо, просто-напросто куда-нибудь опаздывали!

Но как нам узнать, что люди должным образом не подготовлены к условиям, подобным тем, что были созданы в исследовании Дарли и Бэтсона? Как нам узнать, что они не считают фактор спешки столь уж важным, а фактору религиозной ориентации, наоборот, придают большое значение?

Пьетромонако и Нисбетт (Pietromonako & Nisbett, 1982) предприняли исследование, в ходе которого описывали своим испытуемым эксперимент, весьма похожий на проведенный Дарли и Бэтсоном (заменив человека в дверях на женщину, делающую вид, что она повредила колено, и просящую семинариста сообщить об этом ее мужу). Ознакомившись с ситуацией, испытуемые стали утверждать, что помощь оказали бы подавляющее большинство семинаристов, но среди них было бы на 20% больше тех, главным мотивом религиозности которых была бы помощь другим. Они полагали также, что фактор спешки либо ее отсутствия не будет иметь вообще никакого значения. Они искренне считали, что независимо от того, сколько времени имели семинаристы в своем распоряжении, «альтруисты» из их числа все равно пришли бы на помощь, а «эгоисты» — нет.

Укорененность диспозиционизма в человеческом сознании. На самом деле Пьетромонако и Нисбетт проводили свое исследование не просто для того, чтобы сделать далеко идущие выводы о тенденциозностях, свойственных человеческому сознанию, но и для того, чтобы проверить, насколько трудным делом окажется эти тенденциозности *изменить*. Они попросили нескольких своих испытуемых ознакомиться с результатами исследования Дарли и Бэтсона, прежде чем те сделают предсказания относительно поведения людей в двух различных ситуациях.

Одна из этих ситуаций представляла собой «облегченный» вариант истории, использованной в только что обсуждавшемся ис-

следовании Дарли и Бэтсона. Согласно описанию второй ситуации, человек, в ней участвоваший, не находился в экспериментальных условиях, как испытуемые Дарли и Бэтсона, а просто шел навестить своего друга в больнице. «Жертвой» в последнем случае была беременная женщина, явно нуждавшаяся в том, чтобы ей помогли разобраться с машиной. Часть испытуемых должны были предсказать, как повели бы себя в подобных ситуациях студенты Принстонской семинарии, тогда как задача другой части испытуемых состояла в предсказании поведения в аналогичных ситуациях мужчин, попавших в случайную выборку населения штата Нью Джерси.

То, что испытуемым было предварительно сообщено о результатах исследования Дарли и Бэтсона, существенно не сказалось на их предсказаниях влияния диспозиционной переменной (т.е. религиозной ориентации) на поведение оцениваемых людей, но оказало все-таки существенное влияние на признание ими эффекта ситуационной переменной (т.е. фактора спешки). Однако даже при этом оцененная ими разница между долями пришедших на помощь семинаристов в зависимости от того, спешили они или нет, равнялась всего 18%, что гораздо меньше разницы в 53%, зафиксированной Дарли и Бэтсоном.

К аналогичным выводам пришел Сейфер (Safer, 1980) в своем исследовании склонности студентов относить покорность, проявленную испытуемыми в эксперименте Милгрэма, на счет диспозиций личности, а не власти ситуации. Сейфер показывал своим студентам фильм Милгрэма о послушании. Несмотря на то что в фильме делался акцент на то, что именно ситуационные факторы принуждали людей к послушанию, участники эксперимента Сейфера существенно переоценили величину напряжения электрического разряда, до которой испытуемый мог бы дойти *при отсутствии* этих факторов. Таким образом, они продолжали интерпретировать поведение в терминах предполагаемых диспозиций, не осознавая той критически важной роли, которую сыграла сконструированная Милгрэмом ситуация в достижении столь впечатляющего эффекта.

Предпочтение предсказаниям, основанным на диспозициях, перед предсказаниями, основанными на ситуации. Пожалуй, наиболее непосредственное свидетельство обыденного диспозиционизма дает нам недавнее исследование, осуществленное Ньютоном, Гриффином и Россом (Newton, Griffin & Ross, 1988). В ходе него испытуемым было разрешено самим выбирать конкретных людей и конкретные диспозиции, имевшие, по их мнению, отношение к

целям предсказания. В некотором смысле это позволило им показать максимум, на что они способны в плане «идиографического», или личностно-ориентированного, предсказания поведения.

В этом исследовании Ньютон и его коллеги, вдохновленные анализом канальных факторов, описанным нами в главе 2, предоставили двум группам испытуемых возможность сделать пожертвования в продовольственный фонд студенческого городка. По данным предварительного опроса студентов были сформированы две экспериментальные группы. Причем в первую из них вошли испытуемые, признанные своими товарищами «наиболее склонными» жертвовать продукты в пользу фонда, а вторая группа была составлена из студентов, которых товарищи посчитали «наименее склонными» к этому. Половина испытуемых в каждой из групп была поставлена в условия, где для них были созданы «каналы действия», представленные в более или менее явной форме. Им были адресованы именные письма с просьбой пожертвовать в фонд продукты определенного рода. Им были также розданы планы студенческого городка, на которых было обозначено местоположение пункта приема пожертвований, и, главное, им напомнили об этом в личной беседе по телефону. Другая половина испытуемых не имела подобных фасилитирующих *каналов*, т.е. направленные им письма не содержали личного обращения (письмо начиналось со слов «Уважаемый студент»). В них также не было указано, какие именно продукты желательно пожертвовать, не говоря уже об отсутствии «телефонного» напоминания и плана.

Имея целью выявить обыденные представления о прогностическом потенциале ситуационных факторов в сравнении с потенциалом личностных качеств, экспериментаторы предложили группе студентов-«экспертов», выдвигавших «кандидатуры» для участия в компании по сбору пожертвований, оценить вероятность, с которой каждый из испытуемых, находящихся в разных экспериментальных условиях (т.е. имеющих фасилитирующие каналы действия либо полностью их лишенные), мог бы пожертвовать продукты в пользу фонда.

Результаты исследования Ньютона и его коллег были однозначны. Студенты-«эксперты» считали, что для предсказания того, пожертвует какой-либо конкретный студент продукты или нет, значение имеет лишь его предрасположенность делать пожертвования, но никак не характер ситуации, в которой он находится. Они полагали, в частности, что «наименее склонные» к пожертвованиям студенты отважатся сделать это с вероятностью 17% при наличии фасилитирующих факторов и с вероятностью 16% при

отсутствии таковых. Соответствующие вероятности для «наиболее склонных» испытуемых они оценили как 83 и 80%.

В действительности же наиболее решительное влияние на действия студентов оказала именно специфика ситуации. При отсутствии фасилитирующих факторов пожертвовать продукты решилось лишь 4% испытуемых (ни одного процента из «наименее склонных» и 8% из «наиболее склонных»), в то время как при наличии подобных факторов их доля возрастала до 33% (25% «наименее склонных» и 42% «наиболее склонных»).

Иными словами, «эксперты» полагали, что их знание о репутации и личностных качествах испытуемых позволяет им давать уверенный прогноз в отношении по крайней мере *некоторых* из них и что означенные ими альтруисты и эгоисты проявили свои личностные диспозиции вне зависимости от конкретных ситуационных факторов. Как же они заблуждались! В результате проведенного исследования ситуационные переменные оказались более важными, чем личностные диспозиции, по крайней мере более важными, чем диспозиции, привлекавшие внимание «экспертов».

Таким образом, данные настоящего исследования высвечивают серьезные изъяны в некоторых центральных принципах обыденной теории личности. По сути, они демонстрируют наиболее экстремальный вариант фундаментальной ошибки атрибуции. Люди с легкостью относят поведение на счет личностных черт, опираясь на данные, допускающие его интерпретацию лишь на основании ситуационных факторов, либо (самое большее) позволяющие утверждать, что данная диспозиция проявляется в определенного рода ситуациях.

Подобное отнесение причин поведения на счет личностных черт создает затем почву для дальнейших предсказаний, в которых ситуационным факторам уделяется недостаточно внимания. Как мы увидим в дальнейшем, люди порой очень дорого (с точки зрения точности предсказания) платят за свою приверженность диспозиционистским теориям, а также и за использование базирующихся на них неоптимальных стратегий умозаключения.

Чрезмерная уверенность предсказаний, основанных на диспозициях

За последнее время изложенная выше гипотеза получила несколько мощных количественных интерпретаций, данных как на экспериментальном, так и на теоретическом уровне. В ходе двух

независимых друг от друга серий исследований Росс и Нисбетт с коллегами рассмотрели издержки предсказаний, основанных на личностных диспозициях.

В исследовании Даннинга, Гриффина, Милойковича и Росса (Dunning, Griffin, Milojkovic & Ross, 1990), результаты которого мы обсуждали в главе 3, испытуемым-наблюдателям были предложены описания ряда лабораторных и жизненных ситуаций. Затем испытуемым предлагалось предсказать, как повели бы себя в них конкретные люди. Предложенные им вопросы были, например, следующего содержания: «будет ли данный человек звонить домой хотя бы один раз в неделю на протяжении предстоящего семестра?» или «станет ли он предварительно причесываться, если в контексте лабораторного исследования его попросят сфотографироваться?». В одном случае условия эксперимента были таковы, что испытуемые располагали избыточной информацией о людях, поведение которых они должны были предсказывать. В процессе подготовки к выполнению задания им было позволено задавать этим людям сколько угодно вопросов. В другом случае информация была крайне скудной. Испытуемые вынуждены были делать предсказания, зная только имя человека и глядя на его фотографию.

Смысл полученных результатов был более чем прозрачен. Средняя точность предсказаний, сделанных испытуемыми, обладавшими избыточной информацией (60% правильных прогнозов), была лишь незначительно выше точности, достигнутой испытуемыми, находившимися в условиях ее нехватки (57% правильных прогнозов). Это означает, что какие бы сведения друг о друге испытуемые не получали в ходе интервью, задуманного с целью облегчить им задачу по предсказанию поведения, эти сведения имели весьма ограниченную ценность.

Но может быть и сами люди *не претендуют* на точность подобных предсказаний, сделанных «навскидку», пусть даже и после интервью? К счастью, данные, полученные Даннингом и его коллегами, позволяют нам судить о том, действительно ли люди считают, что информация о конкретных индивидах помогает им предсказывать их поведение. Оказалось, что испытуемые на самом деле считали, что могут сделать это достаточно точно, зная лишь имя человека и имея представление о его внешности по фотографии! В этих информационно ограниченных условиях, когда испытуемые оказывались правы в 57 случаях из 100, ожидаемая ими «точность попадания» составила 72%. В условиях же избыточного

количества информации аналогичные показатели составили соответственно 60 и 77%.

Таким образом, испытуемые проявили чрезмерную уверенность в отношении собственной способности предсказывать поведение как при наличии достаточных сведений, так и при отсутствии таковых. Вдобавок проявленная ими уверенность плохо вязалась с достигнутой ими точностью. В случаях, когда они выражали бóльшую уверенность в точности собственных предсказаний, испытуемые реально были ненамного более точны, усугубляя тем самым разрыв между степенью точности предсказаний и степенью уверенности в них. Как следствие, будучи весьма уверенными или даже почти не сомневаясь в своей правоте, испытуемые зачастую оказывались неправы, в чем нам видится очень опасная эпистемологическая установка.

Иногда в исследованиях Даннинга и его коллег предсказания испытуемых были согласованы с базовыми частотами (base rates)*, которые испытуемые сами определяли для тех или иных ситуаций (либо со значениями этих частот, предлагавшимися им экспериментаторами). Временами же подобной согласованности не наблюдалось. Примечательно, что когда предсказания испытуемых шли вразрез с предполагаемыми (или известными заранее) базовыми частотами, вероятность точного предсказания у них обычно равнялась (или была даже ниже) 50% (т.е. это случайный выбор). В одном из исследований испытуемые, чьи предсказания были в согласии с базовой частотой, оказались правы в 75% случаев, в то время как испытуемые, чьи предсказания шли вразрез с ней, оказались правы лишь в 40% своих предсказаний.

В том же исследовании те испытуемые, чьи предсказания противоречили базовой частоте, были лишь немногим менее уверены в своей правоте, чем те, чьи предсказания находились в полном ему соответствии. И это несмотря на то, что вероятность точных предсказаний была в первом случае гораздо более низкой. Издержки, связанные с игнорированием базовой частоты, проявлялись особенно впечатляюще, когда ее уровень был экстремальным

---

* Базовая частота (base rate) — это наблюдавшаяся в прошлом частота появления какого-либо события [например, частота успешных 11-метровых штрафных ударов в футбольных матчах (она равняется более чем 90%), частота поступления абитуриентов в театральный институт и т.д.] Понятно, что при прогнозировании появления в будущем аналогичного события необходимо учитывать соответствующие базовые частоты. В то же время игнорирование базовых частот — одна из наиболее распространенных ошибок при предсказании поведения. (*Прим. науч. ред.*)

(и детерминирующее влияние ситуационных факторов было, следовательно, очень велико). Те испытуемые, чьи предсказания были в согласии с базовой частотой, равной, по меньшей мере, 75%, оказывались правы в 85% случаев, а те, чьи предсказания шли вразрез с подобными базовыми частотами, оказывались правы лишь в 23% случаев. Последняя группа продемонстрировала крайнюю неадекватность представлений о точности собственных предсказаний, поскольку ее члены полагали, что «попадут в точку» в 72% случаев!

Мораль, вытекающая из данного исследования, такова: в случае предсказаний, ставших предметом экспериментов, предпринятых Даннингом, Ньютоном и их коллегами (в ходе которых испытуемым предлагалось предсказать, кто с наибольшей вероятностью сделает пожертвование в продовольственный фонд), базовая частота (независимо от того, известна ли она заранее или определяется самими испытуемыми) представляет собой наилучшее основание для предсказания поведения. Когда базовая частота имеет экстремальное значение, идти вразрез с ней можно лишь смертельно рискуя. *Это утверждение справедливо даже в том случае, когда человек, чье поведение предсказывается, хорошо известен «предсказателю»*. Необходимо заметить, что базовая частота служит, в сущности, «полномочным представителем» и адекватным индикатором силы влияния ситуации. Когда влияние ситуации особенно сильно, базовая частота очень близка к экстремальной. И поэтому игнорировать ее рискованно по той же самой причине, по какой рискованно игнорировать и саму ситуацию.

К похожим выводам приводят и результаты аналогичной серии исследований, проведенных А. Мак-Гуайр (A. McGuire, 1989). Она предлагала наблюдателям предсказать поведение испытуемых в двух различных ситуациях, каждая из которых подразумевала оказание помощи. В одном случае испытуемого просили добровольно поучаствовать в нескольких психологических экспериментах. В другом случае испытуемый оказывался в специально подстроенной ситуации, когда, поднимаясь по лестнице, он должен был подхватить сумку, сползающую с плеча женщины на костылях. В одном случае наблюдатели не знали испытуемых лично, но получали их краткую характеристику, включавшую описание их поведения во время учебы в школе, данные о принадлежности к общественным организациям, распорядке дня и тому подобную информацию. В другом случае наблюдатели были выбраны самими испытуемыми как люди, хорошо их знающие.

В целом предсказания оказались лишь немного более точными, чем можно было бы ожидать от прогнозов, сделанных случайным образом. Сами наблюдатели, однако, полагали, что могут достичь существенной точности, особенно в случае, когда испытуемый хорошо им знаком. Кроме того, наблюдатели, хорошо знавшие испытуемых, оказались не более точными в своих предсказаниях, чем наблюдатели, в распоряжении которых была лишь краткая словесная характеристика.

Таким образом, результаты данного исследования полностью согласуются с данными, полученными Россом и его коллегами. Наблюдатели были менее точны, чем предполагали сами. Причем точность их предсказаний не повышалась по мере добавления к их исходным ожиданиям по поводу поведения «людей вообще» в данной ситуации* некоторых знаний о конкретном человеке, чье поведение надо было предсказать. Хотя сами наблюдатели и *полагали* при этом, что новые сведения увеличивают точность предсказания. Знание может быть очень опасно, по крайней мере тогда, когда оно увеличивает нашу уверенность непропорционально увеличению точности предсказаний (Borgida & Nisbett, 1977; Nisbett & Borgida, 1975).

Диспозиционизм и «иллюзия интервью»

Литература, обзор которой мы успели дать к настоящему моменту, поможет читателю в понимании феномена, названного нами «иллюзия интервью» (Nisbett & Ross, 1980). Эта иллюзия представляет собой убежденность, что из краткого интервью при первом знакомстве можно извлечь массу полезной информации о человеке как о личности. Данное убеждение вполне заслуживает названия иллюзии, поскольку наилучшие из имеющихся данных о прогностическом потенциале неструктурированного интервью, применяемого для оценки будущих академических успехов в колледже или аспирантуре, производительности труда рабочих и служащих либо профессионального успеха менеджеров высшего звена, юристов, врачей или ученых, указывают на то, что соответствующая корреляция редко выходит за пределы диапазона от 0,10 до 0,15. В действительности же большинство исследований дает корреляцию, не превышающую 0,10 (Hunter & Hunter, 1984).

---

* Эти ожидания как раз и отражают базовую частоту (base rate), о которой шла речь выше. (*Примеч. науч. ред.*)

Рассмотренные в предыдущем разделе исследования показывают, что зачастую люди бывают уверены, что предсказания, которые они делают, основываясь на ограниченном количестве информации о человеке, все равно окажутся точными. Исследование Кунды и Нисбетта (Kunda & Nisbett, 1986) позволяет нам увидеть, что́ именно способствует поддержанию этой иллюзорной убежденности. Получаемые в ходе интервью данные о социальном поведении, равно как и резюмирующий его вывод («этот человек полезен в совместной работе» или «он может хорошо руководить подразделением»), с трудом поддаются цифровому выражению и кодированию. Вдобавок, как отмечали Эйнхорн и Хогарт (Einhorn & Hogarth, 1978), обратная связь относительно того, как нанятый на работу человек действительно с ней справляется, зачастую бывает размытой либо вообще отсутствует. К тому же мы обычно не знаем, как справились бы с работой те, кого мы по результатам интервью *не наняли*.

Из вышеизложенных соображений следует, что, используя разработанную Кундой и Нисбеттом методику, можно определить, насколько далеко заходят люди в своей оценке полезности интервью, и сравнить это с оценкой ими полезности информации иного рода. Для этого Кунда и Нисбетт попросили своих испытуемых оценить, насколько данные интервью способны помочь в предсказании поведения, связанного с чертами личности, а именно насколько может преуспеть тот или иной человек в качестве активиста Корпуса Мира. Они также предложили им оценить, насколько точно на основании интервью можно судить о будущем поведении, связанном со способностями, а именно о том, каков будет средний балл успеваемости (СБУ) студентов Мичиганского университета. Исследователи ожидали, что испытуемые будут склонны переоценивать оба коэффициента достоверности предсказания, в особенности значение коэффициента достоверности для поведения, связанного с чертами личности.

Кунда и Нисбетт требовали от своих испытуемых вероятностных оценок того же рода, что и те, которые они пытались получить в отношении кросс-ситуативной согласованности поведения. Иными словами, одну группу испытуемых просили определить в процентном исчислении, в течение какого времени практикант Корпуса Мира, получивший в результате собеседования с психологом более высокий балл, чем другой практикант, проявит себя лучше и в роли организатора работы по месту жительства. Другой группе испытуемых было дано задание определить (в процентном

исчислении), в течение какого времени некий будущий студент колледжа, получивший на вступительном интервью более высокий балл, чем его товарищ, будет иметь более высокий СБУ в процессе учебы.

Необходимо заметить, что реальные коэффициенты достоверности интервью были в любом из случаев ниже 0,10: в случае с Корпусом Мира — 0,06 (Stein, 1966), а в случае с показателем СБУ, наверное, примерно такими же (см., например, Klitgaard, 1985; Mayfield, 1964; Ulrich & Trumbo, 1965). Тем не менее на рис. 5.2 видно, что испытуемые полагали, что, с точки зрения предсказания результата, достоверность материалов интервью была существенной в обеих экспериментальных ситуациях. В случае с Корпусом Мира оцененная испытуемыми вероятность соответствовала коэффициенту достоверности, равному почти 0,60! В случае с показателем СБУ аналогичная вероятность соответствовала пусть более низкому, но все же достойному коэффициенту достоверности, составившему 0,32. Это означает, что испытуемые считали, что интервью послужит великолепным средством для прогнозирования будущего успеха организатора, работающего на Корпус Мира, и по крайней мере станет полезным инструментом для предсказания будущих академических успехов (СБУ).

Для читателя наверняка будет облегчением узнать, что результаты, подобные академической успеваемости, все-таки *могут* быть предсказаны с определенной степенью достоверности, уровень которой будет, естественно, выше, чем тот, которого можно добиться, основываясь на впечатлениях интервьюера. Однако для этого необходимо опираться на совокупность данных о поведении или о его результатах, действительно имеющих отношение к предсказываемому показателю. Представляется не менее важным, чтобы эти данные были достаточно обширными и разнообразными. Например, балл успеваемости студента колледжа можно предсказать на основании его школьной успеваемости с достоверностью в диапазоне от 0,30 до 0,45. (Обращаясь к рис. 5.2, необходимо заметить, что испытуемые недооценивают достоверность СБУ, полученного в старших классах школы, как средства предсказания балла успеваемости в колледже.) Даже в случае с организатором Корпуса Мира, где мы имеем дело с предсказанием успешности, связанной с чертами личности, существуют некоторые надежные инструменты прогнозирования, включая среднее значение оценок, присвоенных рекомендательным письмам людей, хорошо знающих кан-

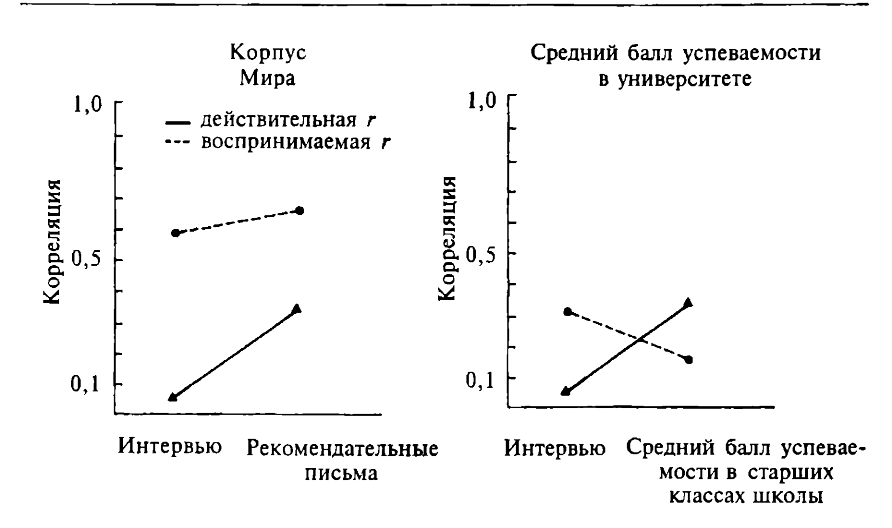


Рис. 5.2. Воспринимаемая и действительная предсказуемость успеха работы индивида в Корпусе Мира и среднего балла успеваемости в университете, основанная на интервью и на высокоагрегированных показателях (Kunda & Nisbett, 1986).

дидата. Например, полученный в одном из подобных исследований коэффициент достоверности (Stein, 1966) составил 0,35.

Важно отметить разницу, существующую между интервью и рекомендательным письмом с точки зрения психометрии. Рекомендательное письмо обычно бывает основано на несоизмеримо (зачастую в сотни и тысячи раз) большем объеме информации, чем интервью. Таким образом, с чисто психометрической точки зрения, благодаря агрегированию информация, доступная автору рекомендательного письма, может представлять гораздо большую ценность для прогнозирования, чем данные, доступные интервьюеру. (Кроме того, всегда существует возможность расширить информационную базу, как это делал Штейн, путем опроса *множества* «рекомендателей» и агрегирования данных об их суждениях.)

Можно порассуждать об издержках использования обладающих невысокой достоверностью данных интервью в наших решениях — таких, например, как решение о приеме (или неприеме) на работу того или иного кандидата (Hunter & Hunter, 1984). Эти издержки возрастают обратно пропорционально достоверности интервью

исчислении), в течение какого времени некий будущий студент колледжа, получивший на вступительном интервью более высокий балл, чем его товарищ, будет иметь более высокий СБУ в процессе учебы.

Необходимо заметить, что реальные коэффициенты достоверности интервью были в любом из случаев ниже 0,10: в случае с Корпусом Мира — 0,06 (Stein, 1966), а в случае с показателем СБУ, наверное, примерно такими же (см., например, Klitgaard, 1985; Mayfield, 1964; Ulrich & Trumbo, 1965). Тем не менее на рис. 5.2 видно, что испытуемые полагали, что, с точки зрения предсказания результата, достоверность материалов интервью была существенной в обеих экспериментальных ситуациях. В случае с Корпусом Мира оцененная испытуемыми вероятность соответствовала коэффициенту достоверности, равному почти 0,60! В случае с показателем СБУ аналогичная вероятность соответствовала пусть более низкому, но все же достойному коэффициенту достоверности, составившему 0,32. Это означает, что испытуемые считали, что интервью послужит великолепным средством для прогнозирования будущего успеха организатора, работающего на Корпус Мира, и по крайней мере станет полезным инструментом для предсказания будущих академических успехов (СБУ).

Для читателя наверняка будет облегчением узнать, что результаты, подобные академической успеваемости, все-таки *могут* быть предсказаны с определенной степенью достоверности, уровень которой будет, естественно, выше, чем тот, которого можно добиться, основываясь на впечатлениях интервьюера. Однако для этого необходимо опираться на совокупность данных о поведении или о его результатах, действительно имеющих отношение к предсказываемому показателю. Представляется не менее важным, чтобы эти данные были достаточно обширными и разнообразными. Например, балл успеваемости студента колледжа можно предсказать на основании его школьной успеваемости с достоверностью в диапазоне от 0,30 до 0,45. (Обращаясь к рис. 5.2, необходимо заметить, что испытуемые недооценивают достоверность СБУ, полученного в старших классах школы, как средства предсказания балла успеваемости в колледже.) Даже в случае с организатором Корпуса Мира, где мы имеем дело с предсказанием успешности, связанной с чертами личности, существуют некоторые надежные инструменты прогнозирования, включая среднее значение оценок, присвоенных рекомендательным письмам людей, хорошо знающих кан-

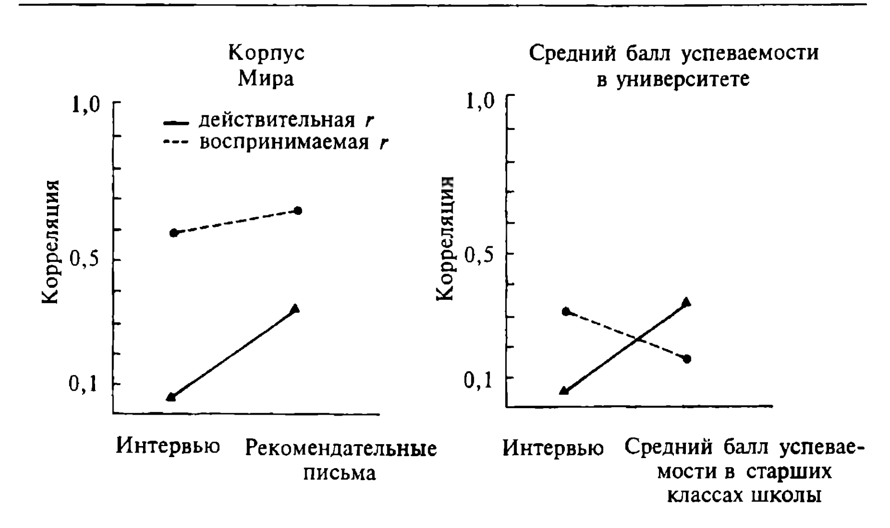


Рис. 5.2. Воспринимаемая и действительная предсказуемость успеха работы индивида в Корпусе Мира и среднего балла успеваемости в университете, основанная на интервью и на высокоагрегированных показателях (Kunda & Nisbett, 1986).

дидата. Например, полученный в одном из подобных исследований коэффициент достоверности (Stein, 1966) составил 0,35.

Важно отметить разницу, существующую между интервью и рекомендательным письмом с точки зрения психометрии. Рекомендательное письмо обычно бывает основано на несоизмеримо (зачастую в сотни и тысячи раз) большем объеме информации, чем интервью. Таким образом, с чисто психометрической точки зрения, благодаря агрегированию информация, доступная автору рекомендательного письма, может представлять гораздо большую ценность для прогнозирования, чем данные, доступные интервьюеру. (Кроме того, всегда существует возможность расширить информационную базу, как это делал Штейн, путем опроса *множества* «рекомендателей» и агрегирования данных об их суждениях.)

Можно порассуждать об издержках использования обладающих невысокой достоверностью данных интервью в наших решениях — таких, например, как решение о приеме (или неприеме) на работу того или иного кандидата (Hunter & Hunter, 1984). Эти издержки возрастают обратно пропорционально достоверности интервью

и прямо пропорционально достоверности иных, конкурирующих методов оценки. Таким образом, можно сказать, что большинство организаций, полагающихся при отборе кандидатов на интервью, платят за это дважды: в первый раз, когда берут на себя труд беседовать с кандидатами, и гораздо дороже, когда используют данные интервью для отбора сотрудников.

Когда информация о диспозициях бывает полезна?

Из рассмотренного выше следует, что иногда знание о личностных диспозициях людей дает эффект, прямо противоположный ожидаемому. Теперь мы можем рассмотреть случаи, когда обыденная житейская мудрость оказывается справедливой, по крайней мере в общих чертах.

Ранее мы уже намекали на то, что есть один случай, когда информация об индивидуальных различиях может оказаться неоценимой. Речь идет о случае, когда у нас имеется информация о базовой частоте поведения данного конкретного индивида в конкретной ситуации. Так, ваше предположение о том, что Джек будет много болтать сегодня за обедом, основанное на том, что он всегда так поступал (базовая частота!), скорее всего окажется точным. Как и предположение о том, что ваша жена будет, *как обычно*, сокрушаться по поводу предстоящей вечеринки, где люди топчутся на месте, поглощая спиртное и беспрерывно болтая. На самом деле очень может быть, что обыденная убежденность в практической полезности знания о чертах личности зиждется отчасти на обобщении опыта успешных предсказаний, основанных на фактах подобной стабильности поведения в одних и тех же повторяющихся ситуациях (выше мы называли ее надежностью).

Однако даже кросс-ситуативные предсказания, в которых участвуют ситуации, относящиеся к *разным* типам, могут быть по-настоящему полезными. В предыдущей главе мы разобрали некоторые особые обстоятельства, в которых предсказания, исходящие из черт личности, могут иметь неплохие шансы оказаться точными. Эти обстоятельства включают в себя следующие варианты: 1) случай, когда предсказания основываются на широкой и разнообразной совокупности прошлых наблюдений и нацелены не на единичные будущие действия и результаты поведения, а на усредненные для длительного периода; 2) случай, когда предсказа-

ние нацелено на относительную вероятность экстремальных результатов или событий, а поведение людей, к которым оно относится, в прошлом было экстремальным по сравнению с поведением других; 3) случай, когда предсказания учитывают базовую частоту для совокупности индивидов, особенно если эта частота является экстремальной, и то ситуационное давление, которое она отражает, нельзя безнаказанно игнорировать.

Итак, при наличии действительных индивидуальных различий в поведении, иными словами при наличии существенной дисперсии реакций в пределах выборки, информация о чертах личности может послужить предсказанию поведения даже в новых ситуациях, в которых поведение прогнозируемого субъекта наблюдателю не известно. Однако теория гласит, что для того, чтобы подобный прогноз имел хоть какие-то шансы быть правильным, надо очень хорошо знать субъекта и предсказывать его поведение на длительный период в будущем либо поведение, которое мы предсказываем, должно быть экстремальным.

Как мы уже убедились, обычные люди не принимают в расчет подобных ограничений. Они полагают, что могут предсказывать поведение самых разных и едва знакомых им людей даже в единичных и новых ситуациях.

Истоки обыденного диспозиционизма

Почему же люди могут настолько глубоко заблуждаться в своих основополагающих суждениях о причинах поведения? Почему они предпочитают основывать свои объяснения и предсказания на описании личностных черт, обладающих, с точки зрения поставленной задачи, незначительным прогностическим потенциалом либо не обладающих им вовсе? Как они могут быть в то же время столь невосприимчивы к влиянию мощных ситуационных факторов и информации об индивидуальных различиях, обладающих реальной прогностической ценностью — таких, как способности и репутация?

Оставшуюся часть данной главы мы посвятим анализу истоков наивного диспозиционизма, ведущего к тому, что люди переоценивают предсказуемость поведения окружающих. В главе 6 мы рассмотрим факторы, снижающие издержки обыденного диспозиционизма и вероятности появления порождаемых им ошибок.

Восприятие и диспозиционистская тенденциозность

Предпочитаемое нами объяснение связано с фундаментальными процессами восприятия и обязано своим происхождением Курту Левину, хотя впервые оно было ясно сформулировано Фрицем Хайдером (Fritz Heider).

> ...поведение обладает такими привлекающими внимание свойствами, что благодаря им оно имеет тенденцию поглощать собою все психологическое поле. Оно не ограничивается положением частного стимула, интерпретация которого требовала бы дополнительной информации о свойствах существующего вокруг него поля, т.е. информации о ситуации (Heider, 1958, с. 54).

Выражаясь короче и используя термины гештальт-психологии, вполне в духе Левина и Хайдера можно было бы сказать, что, когда мы наблюдаем другого человека в качестве некоего действующего лица, он представляется нам «фигурой», а ситуация предстает перед нами «фоном», на котором проявляются результаты его действий. Люди активны, динамичны и интересны. Именно эти их свойства обращают на себя внимание в первую очередь. Напротив, ситуация обычно сравнительно статична и зачастую представляется туманной. Наблюдатель к тому же, как правило, не тратит много умственной энергии в попытке определить, какие цели преследует другой человек, с какими препятствиями сталкивается, в каком настроении пребывает и так далее.

Почему же тогда наблюдатель начинает относить видимые поведенческие проявления на счет соответствующих им личностных диспозиций? По этому поводу Хайдер также высказался вполне ясно.

> Человек не довольствуется простой регистрацией окружающих его явлений, доступных для наблюдения; ему необходимо — насколько это возможно — соотносить их с некими константами окружающей среды... скрытые причины происходящего, в особенности мотивы других людей и есть значимые для человека константы среды; они и придают его опыту смысл... (с. 81).

К этому нечего добавить, за исключением пояснений касательно того, почему именно свойства личностных диспозиций людей, а не свойства среды становятся объектом рассмотрения человека, наблюдающего в этой среде себе подобного. Дабы быть краткими, скажем: чему *уделяешь внимание*, на счет того и *относишь*. В исследованиях процесса атрибуции, вдохновленных идеями Хайдера, проводившихся в основном в 70-е годы, не существует

другого обобщения, которое было бы настолько хорошо подкреплено экспериментально. Мак-Артур и Пост (McArthur & Post, 1977), например, обнаружили, что когда оцениваемый человек хорошо освещен или находится в движении, его поведение в меньшей степени относится наблюдателем на счет ситуации, чем когда видимость не столь хорошая, а субъект неподвижен. Аналогичным образом Аркин и Дюваль (Arkin & Duval, 1975) показали, что когда окружающая среда стабильна, поведение человека в меньшей степени относится на ее счет, чем когда она подвижна. Тейлор же и Фиск (Taylor & Fiske, 1975) продемонстрировали в свою очередь, что когда наблюдатель видит субъекта А и субъекта Б, общающихся между собой, но субъект А виден ему лучше, то причины, обусловливающие результат их взаимодействия, больше приписываются субъекту А, чем субъекту Б.

Различие между причинными атрибуциями действующих лиц и наблюдателей

Приведенный выше анализ, помимо прочего, подразумевает, что само действующее лицо и наблюдатель очень по-разному понимают причины поведения действующего субъекта. Наблюдатель склонен привлекать для объяснения личностные *диспозиции* действующего лица, в то время как сам действующий субъект привлекает для объяснения предоставляемые *ситуацией* возможности и налагаемые ею ограничения. Джонс и Нисбетт (Jones & Nisbett, 1972) утверждают, что в этом обычно и состоит различие. Действующие лица склонны давать объяснение поведению в терминах личностных диспозиций в меньшей степени, чем наблюдатели. Например, в уже цитированном ранее исследовании Нисбетта и его соавторов (Nisbett et al., 1973)испытуемые-наблюдатели считали, что те из действующих лиц, кто записался добровольцем за некую сумму денег, принадлежали *к типу людей*, которые вообще охотно участвуют в добровольных мероприятиях. Тех же, кто не стал этого делать за гораздо меньшую сумму, наблюдатели сочли относящимися к *типу людей*, неохотно участвующих в подобных мероприятиях.

Однако *сами действующие лица* объясняли свое поведение исключительно суммой предложенных денег. Аналогичная структура объяснений наблюдалась и у испытуемых, которых просили рассказать, почему они выбрали именно данный предмет своей специа-

лизацией и почему они встречаются именно с этой девушкой (или молодым человеком). Действующие лица объясняли подобный выбор свойствами стимула («Я встречаюсь с этой девушкой, потому что она очень эмоционально отзывчива»), в то время как наблюдатели были более склонны привлекать для объяснения личностные диспозиции «деятелей» («Он встречается с ней, потому что ощущает потребность в зависимости и нуждается в подруге, которая не использовала бы эту его особенность в своих интересах»).

В дополнение к этому Нисбетт и его коллеги обнаружили, что действующие субъекты полагают, что для описания их самих можно было бы применить гораздо меньшее число личностных черт, чем к их лучшим друзьям, новым знакомым или даже к широко известному комментатору программы новостей. Когда на карту поставлено собственное «я», разнузданный диспозиционизм немедленно берется под контроль.

Утверждение о том, что расхождение между атрибуциями действующего субъекта и наблюдателя происходит (по крайней мере отчасти) за счет различий в их восприятии, нашло подкрепление в исследовании, проведенном Майклом Стормсом (Michael Storms, 1973). При первом знакомстве Стормс дал двум своим испытуемым возможность побеседовать, записывая весь их разговор на видеопленку. Во время беседы в помещении присутствовали и два наблюдателя, которые находились в таком положении, что один мог лучше видеть испытуемого А, а другой — испытуемого Б. После беседы испытуемых попросили объяснить их собственное поведение, а наблюдателей — поведение того из действующих лиц, которого они могли лучше видеть. Оба активных испытуемых отнесли свое поведение на счет ситуационных факторов — таких, как поведение другого участника ситуации и непривычный контекст. Наблюдатели же были более склонны относить поведение беседовавших субъектов на счет предполагаемых у них личностных диспозиций.

Однако когда наблюдателям показали видеозапись беседы, акцентировавшую внимание на поведении собеседника, которого они не могли до этого хорошо рассмотреть (т.е. на ситуации, с которой столкнулся сам объект их наблюдения), то их атрибуции стали напоминать атрибуции тех испытуемых, за которыми они наблюдали. Еще более примечательно то, что когда участникам беседы показывали видеозаписи *их самих*, сформулированные ими атрибуции были очень похожи на атрибуции *наблюдателей*!

Субъективная интерпретация и диспозиционистская тенденциозность

Особенности восприятия, лежащие в основе диспозиционистской тенденциозности, несомненно, получают поддержку со стороны множества других когнитивных факторов, влияющих на то, как люди интерпретируют социальное поведение. Остановимся вкратце на этих факторах.

Языковые факторы. Уолтер Мишел (Walter Mischel, 1968) был одним из первых, кто заметил, что формирование людьми диспозиционистских атрибуций стимулируются, по всей вероятности, тем, что эпитеты, применяемые к поведению того или иного человека, как правило, могут быть применены и к самому этому человеку. Так, «враждебные» действия совершаются «враждебно настроенными» людьми, «зависимое» поведение присуще «зависимым» людям, и так далее. В то же время наш язык не позволяет нам связывать действия и ситуации подобным образом. (Согласитесь, что фраза «ситуация, способствующая враждебным действиям» звучит довольно неуклюже.) Примечательным исключением из этого правила является представление о *трудной* задаче, т.е. задаче, предрасполагающей к неудаче в силу своей трудности.

Устойчивость впечатления. Если вы хотя бы однажды наблюдали поведение человека либо его результат, отнеся их при этом на счет личностных диспозиций этого человека, то впредь вам будет уже весьма трудно изменить свою гипотезу об этом человеке, даже если вас посвятят в новые подробности, подвергающие сомнению, либо обесценивающие старую информацию (Lord, Lepper & Ross, 1979; Ross, Lepper & Hubbard, 1975). В настоящее время в нашем распоряжении имеются данные о широком спектре когнитивных процессов, обеспечивающих сохранение первого впечатления в неизменном виде (Ross & Lepper, 1980). Все последующие поступки человека будут, скорее всего, истолковываться так, чтобы они согласовывались с атрибуциями, сформированными изначально, и в то время как любые подтверждения будут приниматься за чистую монету, все исключения будут без колебаний отметаться.

Теория и идеология. Наклонности, основанные на восприятии, способны усиливаться при помощи согласующихся с ними и служащих их оправданию теорий. Западная интеллектуальная и нравственная традиция обеспечивает мощную поддержку привычке

объяснять поведение в терминах диспозиций. В значительной своей части западная культура, начиная от иудео-христианского мотива индивидуальной моральной ответственности и кончая интеллектуальными устоями капитализма и демократии, связанными с императивом свободы действия, ставит акцент на роли деятеля как причины происходящего, ассоциируя любые поступки с людьми, их совершающими.

Пожалуй, крупнейшей интеллектуальной традицией, сосредоточившейся на ситуационном подходе к объяснению социальных процессов, был марксизм. Бихевиоризм, «теория поля» Курта Левина и большинство социологических направлений являются традициями (в пределах спектра социальных наук), уделяющими внимание ситуации, однако их влияние на более широкие общественные круги, конечно же, очень незначительно. Возможность того, что незападные культуры могут способствовать развитию и популярности совсем иных психологических теорий, рассматривается в главе 7.

Статистика и диспозиционистская тенденциозность

Необходимо, наконец, отметить, что сохранению склонности людей к диспозиционизму способствуют и некоторые распространенные статистические ошибки. Во-первых, люди едва ли способны распознать скромные по величине корреляции, лежащие в основе личностных черт (Chapman & Chapman, 1967; Kunda & Nisbett, 1986; Nisbett & Ross, 1980). Во-вторых, люди вряд ли способны оценить связь между размером совокупности и качеством получаемой информации. В частности, они имеют слабое представление о полезности агрегирования данных для точности предсказания поведения, связанного с личностными чертами (Kahneman & Tversky, 1973; Kunda & Nisbett, 1986). Несовершенство статистических способностей людей создает вакуум, который заполняется перцептивными и когнитивными тенденциозностями.

Следует отметить, что сами факторы, позволяющие людям или поощряющие их придерживаться той теории личности, которую они абстрактно разделяют, способны уменьшать практический эффект от применения этой теории к отдельным прогностическим задачам в повседневной жизни (Nisbett, 1980). Важней же всего то, что люди склонны непомерно преувеличивать значения показателей согласованности поведения, характеризующие конкретные черты личности у конкретных людей. Мы можем наверняка

утверждать, что люди будут привычно присваивать более крайние оценки черт личности и делать это с гораздо большей уверенностью, чем это было бы уместно. Это означает, что они будут, не колеблясь, делать предсказания с уверенностью, которую искушенный исследователь в области психологии личности счел бы неуместной.

И все-таки, как же мы можем так заблуждаться?

И все-таки, как же мы можем допускать столь серьезные ошибки в таких важных вопросах? Зачастую подобный вопрос ставится в терминах теории эволюции. Суждения о других людях часто важны для выживания, и поэтому было бы странно, если бы мы столь серьезно в них заблуждались. Как отмечали Эйнхорн и Хогарт (Einhorn & Hogarth, 1978), использование подобных эволюционистских аргументов применительно к психологии является крайне опасным. Один тот факт, что та или иная способность явно имеет огромное значение для выживания, не означает еще, что тот или иной конкретный организм должен обладать ею. Жизнь зеленой макаки, например, постоянно подвергается угрозе со стороны леопардов и питонов. Однако экспериментальные тесты показали, что наиболее, на первый взгляд, явные признаки, указывающие на близость леопарда (такие, как труп газели на ветвях дерева), не вызывают у макаки тревоги. Подобным же образом она не узнает и след питона (ни на вид, ни по запаху).

Кроме того, возникает вопрос: действительно ли суждения о личности, подобные тем, которые мы обсуждали выше, были столь уж важны для человеческих существ в тех условиях, в которых формировался человеческий род? Один из критиков теории социального восприятия охарактеризовал ее как «социальную психологию чужаков», утверждая, что заблуждения, свойственные нашим суждениям о чужих людях, могут не иметь никакого отношения к нашим суждениям о близких. Очень похоже, что и данная характеристика и данное утверждение верны, по крайней мере, во многом. Обыденная теория личности, рассмотренная в данной главе, может быть применима в основном к суждениям о людях, которых мы знаем недостаточно хорошо. Идея же об эволюционной полезности применима скорее к суждениям друг о друге находящихся в *близких* отношениях особей из стада древнейших гоминид или из племени первобытных людей, чем к их суждениям о чужаках.

Таким образом, простого учета базовых частот поступков конкретного знакомого индивида в конкретной знакомой ситуации было бы почти достаточно для вполне точного предсказания его поведения в условиях повседневной жизни первобытных людей. Возможно, более изощренные методы анализа и не нужны были до тех пор, пока люди не начали торговать и путешествовать, а значит, встречать других людей, ведущих себя и думающих по-иному.

Бесспорно, в наши дни многие проводят бóльшую часть своего времени вовсе не в обществе близких людей, будучи вынужденными выносить важные суждения о практически незнакомых людях. Поэтому описанные нами ошибки обыденной теории личности нельзя рассматривать лишь как простительные маленькие слабости, свойственные человеческой природе.

Далее мы обратимся к тому, что же вытекает из «прогностических провалов», описанных нами в данной главе. Не служат ли они причиной хаоса, возникающего при наших попытках согласовать собственное поведение с поведением других? Кажется, нет, и в этом состоит парадокс. Мы постоянно имеем дело с неблизкими нам людьми; мы придерживаемся ошибочных теорий о предпосылках их поведения, но при этом нам все-таки удается каким-то образом доводить начатое до конца без того огромного числа прогностических ошибок, которые мы, теоретически, должны были бы допускать ежедневно. Что же избавляет нас от них? Именно этим вопросом мы сейчас и займемся.

6

Связность повседневного социального опыта

Разграничение в науке — смешение в реальности
◆ Когда люди сами формируют свою среду
◆ Преемственность поведения в течение жизни
◆ Ситуации, субъективные интерпретации и личность

Эту главу мы начнем с личного признания. Несмотря на все данные о согласованности поведения, полученные в ходе объективных исследований (описанных в гл. 4), и несмотря на все, что нам известно о когнитивных иллюзиях и недостатках обыденных предсказаний поведения (описанных в гл. 5), мы продолжаем считать, что наш с вами социальный мир населен людьми, которые ведут себя достаточно отличным друг от друга образом и по большей части весьма согласованно. Мы утверждаем, что жизнерадостный фигляр Чак из общежития первокурсников, застенчивый компьютерный гений Норберт, получивший стипендию Массачусетского технологического института, и хулиган Буч, наводивший некогда ужас на весь третий класс, были совершенно разными людьми, отличаясь своим поведением друг от друга, равно как и от остальных своих товарищей, не только в какой-либо одной отдельно взятой ситуации, но и во многих других различных ситуациях. Более того, мы не можем позволить убедить себя в том, что наши стереотипы и ожидания в отношении

упомянутых людей подвержены тенденциозному влиянию наших субъективных интерпретаций настолько, что заставляют нас усматривать различия в их поведении и его согласованность там, где их нет и в помине.

Мы не отрицаем, что наши интерпретации поступков людей зачастую учитывают наше знание об их поведении в прошлом, а также наше общее впечатление от них как от личностей. Мы признаем, к примеру, что хотя мы и воспринимаем ярко-красные подтяжки Чака как комический атрибут, призванный привлечь внимание, однако увидев те же самые подтяжки на Норберте, мы отнесли бы это на счет его странного представления о моде либо решили, что он уделяет недостаточно внимания своему внешнему виду. Аналогичным образом, вспоминая, как во время обеденного перерыва Буч спокойно сидел у края игровой площадки, мы не станем пересматривать свое представление о его агрессивности или считать его самоустраненность доказательством какой-либо несогласованности в его характере или темпераменте. Напротив, мы отнесли его поведение на счет подавленного состояния, а молчаливость расценили как свидетельство того, что, сидя у края площадки, он замышляет новый «террористический акт». Подобные атрибуции никогда бы у нас не возникли, если бы похожую самоустраненность демонстрировал ребенок, имеющий репутацию гораздо менее агрессивного существа.

Однако, соглашаясь с тем, что наши интерпретации подвержены влиянию подобных тенденциозностей, мы не признаем себя повинными в какой бы то ни было интерпретационной глупости. Напротив, мы будем настаивать на том, что были *правы*, придавая значение нашему предшествующему опыту и более общим впечатлениям о людях, и что всецело «непредвзятая» интерпретация скорее увела бы нас в ложном направлении, чем наставила бы на «путь истинный».

То же самое мы можем утверждать и в отношении нашей роли предсказателей событий реального мира. Хотя мы признаем, что нас зачастую можно обвинить в излишней самонадеянности, мы все же будем утверждать, что многие из наших предсказаний происходящего в реальном мире были в высокой степени точными. Мы убеждены, что после неудачного выступления в первом тайме тренер Уиплэш будет ругать свою команду последними словами, что тетушка Эдит будет настаивать на пении псалмов во время следующей брачной церемонии и что старина Чарли согласится подбросить нас в аэропорт рано утром в вос-

кресенье (а принимая нашу благодарность, махнет рукой, уверяя, что для него это не составило «ровным счетом никакого труда»). И мы будем утверждать, что наш прошлый опыт гораздо чаще подтверждает, чем опровергает нашу уверенность в подобного рода предсказаниях.

В самом деле, чем больше размышляешь о реалиях наших повседневных отношений друг с другом, тем труднее становится принять выводы, которые, по всей видимости, следуют из «объективных» исследований кросс-ситуативной согласованности поведения, описанных в главе 4. Мы не подвергаем сомнению то, что тенденциозность восприятия, мышления и, возможно, даже мотивации могут заставить нас увидеть больше согласованности и предсказуемости поведения, чем это подтвердил бы любой объективный анализ. Однако в то же время мы подозреваем, что эти объективные исследования поведения на самом деле *не отражают* согласованность и предсказуемость в той степени, которая реально существует в повседневных социальных взаимодействиях.

Для того чтобы примирить личный опыт с результатами объективных исследований, необходимо дополнительно поразмышлять над феноменом предсказуемости повседневных социальных событий — предсказуемости, которая, как мы полагаем, должна фиксироваться даже самыми объективными данными нашего опыта и на которую мы сильно рассчитываем, планируя и реально проживая нашу жизнь. Говоря более конкретно, мы должны постараться понять, *каким образом и почему повседневное социальное поведение может на самом деле быть чрезвычайно стабильным и предсказуемым, даже несмотря на то, что корректно спланированные эмпирические тесты выявляют такие же низкие кросс-ситуативные корреляции поведения, какие содержатся в выводах и оценках Мишела и его сподвижников.*

Разрешение этого парадокса, которому будет посвящена бóльшая часть данной главы, опирается на два взаимосвязанных утверждения. Первое и наиболее фундаментальное из них состоит в том, что проявляющаяся в реальном мире согласованность поведения вовсе не обязательно является отражением личностных черт. Второе утверждение сводится к тому, что предсказуемость поведения не обязательно должна зависеть от его кросс-ситуативной согласованности или по крайней мере от такой согласованности, какую может выявить любое хорошо продуманное исследование, проведенное в традициях Хартшорна-Мэя, Ньюкомба или Сирза.

Оба эти утверждения проистекают из тщательного анализа расхождений между требованиями и ограничениями хорошо спланированного, «корректного», эмпирического исследования и более беспорядочных и в определенном смысле «некорректных» тестов, предлагаемых самой жизнью. Как станет ясно в дальнейшем, в ходе такого анализа обнаруживаются *способы смешения личностных и ситуационных факторов*, часто создающие повторяемость (а иногда приносящие и случайные сюрпризы), на которую мы опираемся в наших повседневных попытках понимать, предсказывать и управлять поведением друг друга.

Мы отнюдь не претендуем на оригинальность того, что будет сказано далее. Любой из приводимых нами здесь аргументов был уже когда-то сформулирован или предсказан великими теоретиками личности, начиная с Гордона Оллпорта и заканчивая Гарднером Мерфи (G. Murphy) и Куртом Левиным, а также великими социологами-теоретиками, начиная с У.И. Томаса (W.I. Thomas) и заканчивая Робертом Мертоном (R. Merton) и Ирвингом Гофманом (E. Goffman). Наш скромный вклад заключался лишь в том, чтобы выстроить эти аргументы в определенном порядке с единственной целью навести мосты через пропасть, существующую между данными научных исследований и свидетельствами повседневного социального опыта (см. также Cantor & Kihlstrom, 1987; Snyder & Ickes, 1985).

Разграничение в науке — смешение в реальности

Для того чтобы признать, что в некоторых случаях согласованность и предсказуемость поведения, на которые мы полагаемся при планировании и совершении социальных взаимодействий, могут иметь мало общего с классическими индивидуальными различиями, особых умственных усилий не требуется. Подобная повторяемость происходящего может иногда быть всего лишь еще одним отражением власти ситуации. Предсказуемость врачей, обследующих нас, профессоров, читающих нам лекции, инструкторов, пытающихся нас в чем-либо убедить, коллег, непринужденно болтающих с нами, а также друзей, соседей, членов семьи, с которыми мы связываем свою жизнь, во многом обязана своим существованием относительной согласованности ситуационных сил и ограничений, руководящих поведением этих людей, по крайней мере, во время их общения *с нами*.

Конечно, в повседневной жизни нам редко предоставляется возможность наблюдать одних и тех же людей в радикально отличающихся ролях и ситуациях, что дало бы нам возможность подвергнуть корректной проверке кросс-ситуативную согласованность их гениальности, щедрости или способности откладывать вознаграждение. Мы также не варьируем систематически свое собственное поведение, статус, жизненные обстоятельства или отношения с другими людьми, пытаясь выяснить, как изменятся в зависимости от этого реакции окружающих. Поэтому ничто не вынуждает нас (а в сущности, даже и не дает нам возможности) по достоинству оценивать власть требований исполняемой человеком роли и проводить разграничение между влияниями личностных диспозиций и влияниями ситуации. Напротив, мы как раз *рассчитываем* на то, что определенные роли и социальные отношения придают поведению людей предсказуемость, несмотря на то что более широкие, менее «тенденциозные» и более «научные» сопоставления видов поведения могут выявлять несогласованность и непредсказуемость, способную вызвать у нас глубочайшее удивление.

Научное разграничение «личностного» и «ситуативного»

Существующее в реальном мире «смешение» диспозиционных и ситуационных влияний как раз и является той причиной, по которой основательные исследователи берут на себя столь тяжкий труд определения и количественного измерения индивидуальных различий в ситуациях, устраняющих явные ролевые ограничения и обязательства. По той же самой причине они заботятся о том, чтобы разные тестируемые индивиды оказывались в *одной и той же* экспериментальной ситуации.

Немного найдется людей, неспособных усмотреть недостаток научной строгости и даже *некорректность* в утверждении о том, что Джейн более агрессивна или более импульсивна, чем Салли, которое сделано на основании простого подсчета случаев, имевших место на протяжении некоторого периода времени, когда та и другая вели себя агрессивно или импульсивно. Предположим, что Джейн провела целый день, разъезжая по Манхэттену в качестве водителя такси, а Салли помогала все это время жене преподобного Флетчера составлять композиции из цветов для предстоящей пасхальной службы в церкви одного из Лонг-Айлендс-

ких пригородов. Предположим далее, что Джейн дважды огрызнулась, несколько раз выругалась, а однажды даже чуть не бросилась на кого-то с кулаками, в то время как Салли за это время лишь один раз издала некий звук, который со стороны можно было принять за недовольное фырканье, дважды пробормотала «что за напасть», случайно смахнув цветы на пол, и ни разу не испытала желания сжать кулаки.

К подобным различиям в объективных реакциях вряд ли можно отнестись всерьез как к бесспорным свидетельствам личностных различий. И не один рассудительный человек не проявил бы желания разрешить свои сомнения относительно применимости подобных тестов личностных качеств путем повышения уровня агрегирования, а соответственно и надежности наблюдений, следя, например, за Джейн и Салли на протяжении достаточно большого числа дней, когда Джейн продолжала бы водить такси по запруженным народом городским улицам, а Салли продолжала бы вести свое буколическое существование пригородной матроны. Иначе говоря, любой рассудительный человек, не говоря уже о рассудительном исследователе, признал бы (или по крайней мере должен был бы признать) глупостью разрешать теоретические вопросы, касающиеся личности, путем простого подсчета поведенческих проявлений двух отличающихся друг от друга людей, реагирующих на совершенно разные давления и ограничения, присущие их образу жизни.

Компетентные методологи, ищущие теоретически приемлемые, «чистые» методы характеристики личности, считают необходимым создание такой экспериментальной парадигмы, с помощью которой можно будет наблюдать за реакциями испытуемых на *идентичные* или по крайней мере *сходные* спектры ситуаций. В одних случаях этого можно добиться, используя группу индивидов, которые находятся, по сути, в одной и той же глобальной ситуации [например, призывников, проходящих «курс молодого бойца», или детей из летнего лагеря, о которых шла речь в исследовании Ньюкомба (Newcomb, 1929)] и впоследствии наблюдая их поведение в разнообразных, четко определенных жизненных обстоятельствах, естественным образом возникающих на протяжении дня (например, во время приема пищи, длительного похода или тихого часа). В других случаях эта цель достигается посредством преднамеренного вовлечения испытуемых в серию заранее спланированных ситуаций, при этом условия остаются неизменными и четко заданными (примером могут служить при-

емы Хартшорна и Мэя, искушавших своих испытуемых возможностью солгать или сжульничать, или методы Мишела, вынуждавшего детей выбирать между вознаграждением незначительным, но получаемым немедленно, и вознаграждением более существенным, но получаемым в будущем). Преимущество обеих методологий состоит в том, что они позволяют определить, насколько люди *различаются* в своей общей предрасположенности вести себя тем или иным образом, и выявить *согласованность,* с которой они проявляют эту предрасположенность в различных контекстах, где ролевые требования и другие внешние влияния полностью устранены либо поддерживаются неизменными.

Смешение «личностного» и «ситуативного» в реальном мире

В своем повседневном социальном опыте мы редко можем (если вообще можем) быть снабжены столь чистыми и однозначными тестами на индивидуальные различия. Нам редко предоставляется возможность увидеть водителя такси, составляющего композиции из цветов в церкви, или аранжировщика цветов, пытающегося поладить с суровым и угрюмым диспетчером или с водителем другого автомобиля, занявшим сразу два места для парковки, или с пьяным пассажиром. У нас меньше шансов наблюдать тех редких людей, которые постоянно оказываются в обеих вышеописанных или же во многих других ситуациях. (Вместе с тем интересно отметить, что некоторые художественные произведения, начиная с книги *«Принц и нищий»* Марка Твена и заканчивая фильмом Эдди Мерфи *«Поездка в Америку»**, вовлекают нас в разного рода «мысленные эксперименты», в результате чего мы начинаем отстаивать тезис, выдвигаемый социально-психологической теорией: одежда и ситуация «определяют человека».)

Конечно же, нам иногда удается наблюдать знакомых людей в нестандартных ситуациях, и нередко, особенно в тех случаях, когда ситуация радикально отличается по предоставляемым ею возможностям от тех, в которых мы могли наблюдать данного

* Комедийный фильм, сюжет которого состоит в том, что наследный принц некоей африканской монархии, отправившийся в Нью-Йорк инкогнито с целью найти себе невесту, пытается вести жизнь торговца гамбургерами в мелкой закусочной. (*Примеч. пер.*)

человека ранее, это бывает сопряжено с нашим неожиданным прозрением. Спросите об этом у семиклассницы, увидевшей, как ее учительница английского языка резвится со своими университетскими друзьями на пляже, или у горожанина, наблюдающего, как здоровенный инспектор дорожной полиции (никогда не упускающий случая «штрафануть» лихача и прочесть ему наставление) утешает потерявшуюся двухгодовалую девочку. Или вспомните, что происходило, когда вы в прошлый раз увидели, как одна из ваших взрослых утонченных и светских подруг общается со своими родителями, возвращаясь откуда-то домой.

Этот *ситуационистский урок* мы усваиваем и тогда, когда сами становимся объектом чьего-либо наблюдения, оказываясь в незнакомом, по крайней мере данному конкретному наблюдателю, контексте. Авторам очень хорошо знакомо удивленное, иногда даже шокированное выражение лиц студентов, «поймавших» своих преподавателей вне работы: бросающими в сердцах ракетку после пропущенного удара с лета, стоящими в очереди за билетами на концерт группы «Благодарные мертвецы», играющими в пинбол* в закусочной или орущими на своих детей в местном супермаркете «Уол-Март».

Именно смешение личностного и ситуативного позволяет людям успешно обходиться своим наивным диспозиционизмом. Когда мы предсказываем, что поведение профессоров должно быть профессорским, поведение диктаторов — диктаторским, а поведение слуг — услужливым, то не имеет никакого значения, делаем ли мы это потому, что отдаем себе отчет о влиянии соответствующих социальных *ролей*, или потому, что мы сформировали стереотипные суждения о *типах людей*, занимающих эти ролевые позиции, или же потому, что принимаем предписываемое ролью поведение за внутренне детерминированное и приписываем выполняющему роль человеку соответствующие *личностные черты*. В каждом случае поведение, которое мы наблюдаем, будет ***чаще всего подтверждать наши предсказания и оправдывать его***

---

* Невероятно популярная в США электромеханическая игра (по типу нашего детского бильярда), имеющая чрезвычайно простые правила. Смысл игры заключается в выстреливании при помощи пружинного поршня стального шарика, отражающегося затем от многочисленных препятствий. Цель — попадание шариком в одну из лунок, каждое из которых приносит игроку определенное количество очков. Игра вызывает настолько бурные эмоции, что производители автоматов для пинбола вынуждены снабжать их системой автоматического отключения в случае, если прилагаемое к рычагам усилие превышает критическое. (*Примеч. пер.*)

отнесение на счет соответствующих личностных черт — профессорских, диктаторских или услужливых (при условии, конечно, что мы будем продолжать наблюдать тех же самых людей при обстоятельствах, когда привилегии и ограничения, свойственные их ролям, остаются в силе и никакие другие мощные ситуационные факторы в ход событий внезапно не вмешиваются).

Ошибочные атрибуции могут иметь столь же благотворные последствия и в ситуациях, в которых непосредственные детерминанты поведения человека выявить труднее. Например, то, что мы не способны истолковать замкнутость миссис Джонс как отражение влияния ее пьяницы-мужа (которого мы могли до этого никогда и не видеть), *никоим образом не повлияет на точность нашего предсказания ее дальнейшего поведения* до тех пор, пока она не выйдет из ситуации, налагающей на нее определенные ограничения. По той же самой причине мы не пострадаем от нашей неспособности понять, в какой степени постоянная щедрость некоего благодетеля обязана своим проявлением налоговому кодексу или в какой степени последовательная либеральная риторика некоей женщины-конгрессмена подстраивается под убеждения, свойственные населению округа, от которого она избрана. Но все это хорошо лишь до тех пор, пока мы не возлагаем свои надежды на то, что благодетель останется таким же щедрым и при отсутствии налоговых льгот, а риторика женщины-политика претворится в конкретные политические действия, после того как она перестанет зависеть от избирателей и станет членом кабинета министров.

Согласованность и предсказуемость, стимулируемые аудиторией

Если бы нам пришлось в течение дня следовать повсюду за рок-звездой, крупным промышленником или знаменитым игроком футбольной команды, то вскоре нам открылись бы некоторые косвенные и более тонкие детерминанты отличительности и согласованности их поведения. В частности, мы обнаружили бы непреодолимое влияние, оказываемое на этих знаменитых людей их аудиторией. Непрерывный подхалимаж, сдобренный постоянными попытками обратить на себя внимание известного человека и подольститься к нему, могли бы оказать мощное и устойчивое влияние на *чье угодно* поведение. Нет ничего удивительного в том, что мы можем предположить, что у рассматри-

ваемого нами круга людей будут проявляться паттерны реакций, характеризующие эгоцентризм, бесчувственность либо снисходительность, а также им будет свойственно и поведение в духе «положение обязывает» (noblesse oblige). И подобные паттерны не будут просто отражением диспозиций, присущих этим людям от природы. Подобного поведения мы можем ожидать от многих в прошлом скромных и трезво мыслящих людей. (Ожидание, смысл которого хорошо передает политическая поговорка: попавший в Вашингтон политик «либо растет, либо раздувается».) Мы можем ожидать даже, что привычка знаменитых людей вести себя так, как подобает знаменитостям, достигнет таких масштабов, что они будут придерживаться ее даже в отсутствие своей обычной аудитории, когда со стороны их нового окружения не будет оказываться привычных давлений и предъявляться привычных требований.

Непрерывное наблюдение за каким-либо священнослужителем или за всеми уважаемым ученым привело бы нас к аналогичным выводам. Окружение этих людей не только ждет проявлений смирения и заботы со стороны священнослужителя и интеллектуальности, рассеянности или даже легкой эксцентричности со стороны профессора, но и всячески подкрепляет подобное поведение. Социальная роль и социальный статус, несомненно, не единственные условия подобного влияния аудитории на характерную особенность и согласованность поведения человека. Явно выраженные расовая или этническая принадлежность, какой-либо физический недостаток или даже необычная внешность или фигура могут аналогичным образом модифицировать, а в определенном смысле и гомогенизировать природу социальных ситуаций, в которые попадает человек. В самом деле, большинство из нас сталкиваются с подобными людьми, главным образом в ситуациях, когда их поведение находится в рамках, задаваемых их аудиторией, и лишь после того как неоднократный опыт общения с ней выработал у них сравнительно устойчивые и предсказуемые способы реагирования.

Факты о роли внешней привлекательности человека дают особенно интересный пример взаимодействия между аудиторией и действующим лицом. Неудивительно, что красивая женщина имеет больше шансов выйти замуж за преуспевающего и состоявшегося человека (Elder, 1969), изменив тем самым свой социальный статус и среду, в которой она вращается. Однако преимущества внешней привлекательности никоим образом не ограничивают-

ся сферой ухаживания и замужества. Целый ряд исследований показывает, что привлекательные молодые люди начиная с первых школьных лет считаются более преуспевшими личностно и социально, чем их непривлекательные сверстники. Их считают также и более развитыми интеллектуально и имеющими больше шансов добиться успехов в учебе (Clifford & Walster, 1973; Dion, Berscheid & Walster, 1972). Привлекательных людей считают более счастливыми, общительными и экстравертированными, менее склонными к социальным отклонениям и имеющими больше шансов с успехом добиваться своих личных и профессиональных целей (Hatfield & Sprecher, 1986; а также Albright, Kenny & Malloy, 1988; Chaiken, 1979).

Если учитывать подобные различия в ожиданиях и убеждениях людей, то вряд ли у кого вызовет удивление тот факт, что привлекательные люди имеют больше шансов, чем непривлекательные, склонить чашу весов в свою сторону, когда возникает сомнение в правильности их поступков. Существуют, например, данные, согласно которым нарушение детьми правил поведения на детской площадке видится людьми в более благоприятном свете и влечет за собой более мягкое наказание, если нарушителем является красивый, а не гадкий ребенок (Dion, 1972; Berkowitz & Frodi, 1979). Даже произведения людей испытывают на себе влияние внешности их авторов. Оценивая эссе на тему «социальных последствий феномена телевидения», группа испытуемых-мужчин придала явной привлекательности женщины-автора (фотография которой прилагалась к тексту) ровно столько же значения, сколько и объективным достоинствам самого эссе (Landy & Sigall, 1974).

Исследование, проведенное Снайдером, Тэнк и Бершейд (Snyder, Tanke & Berscheid, 1977) показывает, каким образом подобная тенденциозность может заставить наблюдателя изменить поведение нравящегося либо не нравящегося ему человека. Снайдер и его коллеги устроили так, что испытуемые-мужчины должны были знакомиться по телефону с молодыми женщинами, которых они на основании показанных им предварительно фотографий считали привлекательными либо не очень привлекательными. Вслед за этим исследователи просили их дать оценку личности женщины, с которой они только что общались. Кроме того, другие испытуемые («наблюдатели»), каждый из которых прослушивал в записи реплики только одного из собеседников, должны были оценить поведение звонившего и личные качества

женщины, не имея при этом никакой информации о ее внешних достоинствах, равно как и о мнении звонившего относительно ее внешности.

Результаты эксперимента Снайдера и его коллег были не слишком выраженными по величине, но зато последовательными. Во-первых (что, возможно, и не удивительно), в случаях, когда испытуемые полагали, что беседующие с ними женщины внешне привлекательны, они характеризовали их и как более обаятельных в личностном отношении. Во-вторых (что, пожалуй, также неудивительно), наблюдатели, слышавшие только реплики говоривших по телефону мужчин, характеризовали их как более теплых и дружелюбных людей. И наконец, самое важное с точки зрения данного обсуждения: испытуемые в зависимости от своего мнения о привлекательности собеседниц, по-видимому, провоцировали с их стороны различные типы реакций, приводивших к некоторым ошибочным выводам о женщинах как личностях. Так, наблюдатели, которые слышали только одну сторону — женщин, считали их более дружелюбными и симпатичными (и даже несколько более привлекательными) в том случае, когда показанные звонившим им мужчинам фотографии демонстрировали, что эти женщины скорее отличаются красивой внешностью, чем заурядной. И это, напомним, при том, что сами наблюдатели никогда этого фото не видели!

Таким образом, можно спорить, может или не может наука подтвердить внушаемую родителями истину о том, что «женщина красива настолько, насколько она красиво ведет себя», однако исследование Снайдера и его коллег свидетельствует, что «женщина ведет себя красиво ровно настолько, насколько она красива в глазах окружающих». Посвященные данному вопросу исследования других ученых свидетельствуют с той же очевидностью, что расовые стереотипы и другие негативные ожидания в отношении окружающих могут порождать сходные склонности людей находить этим ожиданиям подтверждения (Cooper & Fazio, 1979; Word, Zanna & Cooper, 1974).

Конечно же, люди не всегда отвечают своей аудитории тем, что подтверждают ее надежды или ожидания. (Постоянные восторги поклонников, в особенности тех, чей энтузиазм имеет слишком уж очевидное происхождение, может привести к развитию отчужденности, недоверчивости или даже склонности к манипуляции людьми.) Однако основной смысл вышеизложенного представляется достаточно ясным. Физические характерис-

тики людей, а также их роли и репутации являются важными элементами жизненного пространства и важными *ситуационными* детерминантами поведения. Как следствие, разные люди — красивые или безобразные, богатые или бедные, крупные или субтильные, черные или белые — реагируют на *разные* ситуации, даже когда «объективные» описания ситуаций (например, присутствие на вечеринке общества Сигма Кси* в прошлую субботу, выслушивание упреков в лени со стороны профессора Фогерти, обращение к Андреа с просьбой помочь наладить компьютерную программу) не в состоянии отразить подобные различия между ними.

«Гомогенизирующее» влияние на окружающих нашей внешности, социальной роли или статуса позволяет нам усматривать согласованность и особенно предсказуемость в поведении некоторых конкретных групп и конкретных индивидов. Один из наших излюбленных примеров на эту тему родился 20 лет назад в разговоре между одним из авторов данной книги, бывшим в то время аспирантом университета, и неким состоятельным и влиятельным англичанином, занимавшим тогда пост президента Лондонской торговой палаты. Жалобы аспиранта на грубость полиции Нью-Йорка и Лондона в отношении студентов были встречены собеседником с недоверием, после чего он несколько чопорно, но с большим чувством стал уверять, что «подобные рассказы о недостойном поведении полицейских лишены всякого смысла». Затем этот безупречно одетый мужчина средних лет заметил, что наблюдал и даже имел дело с «нашими бобби**» по множеству поводов и всегда находил их неизменно вежливыми и готовыми прийти на помощь. («Не может быть! Не далее как на прошлой неделе они остановили мой «Роллс-Ройс» и предупредили, что у него разбит задний фонарь».)

Еще один менее экстремальный пример этого явления знаком буквально каждому. Родители часто бывают удивлены, слыша о том, как их дети вели себя в школе, на вечеринке или в доме у кого-либо из друзей. Это удивление объясняется отчасти тем, что родители вообще неспособны оценить степень зависимости

---

* *Sigma-Chi* — одно из возможных названий полуформального студенческого объединения в студенческом городке любого американского университета. По существующей еще с XIX века традиции названия подобных объединений представляют собой сочетания двух букв древнегреческого алфавита. (*Прим. пер.*)

** Форма шутливого обращения к полицейскому, принятая в Великобритании. (*Примеч. пер.*)

поведения детей от различий в социальном контексте, а отчасти тем, что сами родители, наблюдая собственного ребенка, всегда представляют собой важный элемент ситуации, в которой находится ребенок. И это привносит в его поведение больше единообразия, чем тогда, когда родители отсутствуют.

Формулируя это в более общем виде, можно сказать, что люди, поведение которых явно отличается от поведения других или является экстремальным, могут не знать и не понимать, как ведут себя другие в их отсутствие. Так, человек, «забивающий» всех в любом разговоре, постоянно напоминающий всем о необходимости избегать «сексизма» в словах, делах и мыслях либо излучающий животный магнетизм, имеет мало возможностей стать свидетелем поведения людей, свободных от его вербального, морализирующего или магнетического присутствия. Аналогичным образом высока вероятность того, что знаменитости, религиозные деятели или профессора будут иметь тенденциозные представления о характерном поведении отдельных индивидов, групп или даже вообще людей.

Поскольку нас занимают проблемы точности социального предсказания, мы вновь вынуждены отметить, что следствия подобной согласованности поведения, обусловленной специфичностью аудитории, неоднозначны. С одной стороны, предсказания, основанные на прошлом опыте, будут, как правило, оставаться точными, пока будет сохраняться данная специфическая «смесь» личностного и ситуационного в детерминации поведения. С другой стороны, предсказания поведения людей вне их привычной аудитории, будут, скорее всего, оправдываться с гораздо меньшей вероятностью.

Когда люди сами формируют свою среду

Выбор и изменение ситуаций

«Корректно» составленные сценарии исследований, посвященных изучению личности, призваны устранять причины поведенческой согласованности, имеющие ситуационный характер, а также отражающие естественное взаимодействие между диспозиционными и ситуационными влияниями. При реальных обстоятельствах людям не только *«случается»* сталкиваться с ситуациями, оказывающими стимулирующее и ограничивающее

воздействие на их поведение. Они также активно *выбирают* многие из ситуаций, в которые попадают. Кроме того, они способны также *изменять* ситуации, в которых им случается оказаться. (Для более подробного знакомства с дискуссиями по проблеме взаимодействия человека и ситуации см.: Endler, 1983; Kenrick & Funder, 1988; Pervin, 1977; Snyder, 1981; Swann, 1984.) В частности, люди играют активную роль в расширении возможностей для развития, а затем и для проявления именно тех своих характеристик, которые делают их отличающимися от других. И вновь наиболее явные примеры подобного взаимодействия человека и ситуации, а также его влияния на согласованность и предсказуемость поведения вряд ли вызовут серьезные возражения. Врачи, религиозные деятели, предприниматели и рок-звезды — все начинали когда-то с выбора, отражавшего их личные предпочтения и возможности. Вследствие этого выбора они оказывались вовлеченными в социальный контекст, позволявший, если не вынуждавший их, дальше развивать и проявлять упомянутые предпочтения и возможности.

Данный «эффект взаимодействия», включающий в себя личностные диспозиции и ситуации, может быть наиболее ясно виден на примере людей, именуемых «интеллектуалами». Благодаря выбору предметов для изучения и области занятий, благодаря людям, с которыми они поддерживают дружеские отношения, благодаря определенной литературе, которую они покупают (а возможно, даже благодаря решению оборвать провод телеантенны, поскольку искушение, связанное с подобным ситуационным влиянием, преодолеть трудно), интеллектуалы создают свою собственную среду. Причем создаваемая ими среда сравнительно благоприятна для проявления и роста интеллектуальности и относительно свободна от стимулов, рождающих поведение, с интеллектуальностью не согласующееся. (Несмотря на это, необходимо еще раз подчеркнуть, что в целом поведение отдельно взятого интеллектуала менее внутренне согласованно, чем это предполагают люди, относящиеся к его традиционной аудитории.)

Конечно же, люди не просто «выбирают» ситуации; они трансформируют их своим присутствием, своими манерами, своим поведением. Преподобный Флетчер вне сомнения избегает оргий и опиумных притонов, а его аудитория, несомненно, учитывает это, модифицируя среду в предвкушении его благостного присутствия (и программа развлечений, и список гостей должны

быть в чем-то более изысканными, если в списке приглашенных значится преподобный Флетчер). Мы предполагаем, что и сам преподобный Флетчер тоже предпримет активные шаги, чтобы трансформировать опиумный притон или оргию, окажись он там случайно. (Впрочем, делая подобное предсказание, нам не следовало бы быть *слишком* уверенными, поскольку чреватые сильными искушениями нестандартные ситуации могут изменять людей до неузнаваемости — даже тех, чьи личностные диспозиции хорошо, как мы считаем, известны нам из прошлых наблюдений.)

Способность людей делать выбор, отражающий их диспозиции и одновременно изменяющий ситуацию в направлении, благоприятном для проявления этих диспозиций, является, пожалуй, очевидной, когда речь идет о выборе профессии, хобби, добровольной организации или даже друзей и соседей. Однако ту же самую способность можно наблюдать и в контексте строго контролируемого лабораторного исследования.

Особенно красиво это иллюстрирует знаменитый эксперимент Келли и Стахельского (Kelley & Stahelski, 1970), в котором была использована парадигма «дилемма узника». В ходе этого исследования двое испытуемых, которые не могли видеть друг друга и общаться, должны были выбирать между готовностью к сотрудничеству или отказом от него, демонстрируя свои реакции в ходе нескольких последовательных испытаний. Испытуемым была предложена соответствующая «платежная матрица». Когда оба испытуемых выбирали сотрудничество, они получали умеренное вознаграждение. Если один из них предпочитал сотрудничество, а другой — отказ от него, то второй получал высокое вознаграждение, а первый нес значительные убытки. Если же оба предпочитали отказ от сотрудничества, то оба терпели умеренные убытки.

Различные испытуемые интерпретировали ситуацию по-разному. Некоторым из них было очевидно, что разумная стратегия заключается в демонстрации готовности к сотрудничеству, с тем чтобы получать умеренный выигрыш вместе с партнером. Эти испытуемые (как и можно было ожидать ввиду склонности людей предполагать, что другие разделяют их видение ситуаций, а значит, и вести себя будут так же) чаще всего полагали, что другой испытуемый будет видеть цель игры в том же свете и в результате проявит сотрудничество. Другим испытуемым было настолько же очевидно, что в данной ситуации отказ вознаг-

раждается выше, чем сотрудничество, в соответствии с чем они и действовали, предполагая, что и их партнеру все будет представляться в том же свете.

Интерактивные последствия подобных интерпретаций не заставили себя долго ждать. Испытуемые, избравшие стратегию сотрудничества, были склонны делать это с первых же попыток, с тем чтобы побудить своих партнеров продолжить сотрудничество. Тем самым их предположения оправдывались. Действительно, предпочитая сотрудничество, они не только создавали ситуацию, в которой их партнеры могли сравнительно легко ответить им тем же (и которая не вызывала у партнеров большого искушения переключиться на отказ от сотрудничества), — эта ситуация поощряла к сотрудничеству и их самих, поскольку сознательно поддерживаемое сотрудничество позволяло обоим быть вполне довольными происходящим.

Испытуемые, решившие отказаться от сотрудничества и сделавшие такой выбор при первой же попытке, также получали подтверждение своим пророчествам. Подобное поведение лишало их партнеров, решивших поначалу сотрудничать, желания продолжать в том же духе (что означало бы позволить использовать себя и далее) и едва ли давало повод потенциальным «эксплуататорам» перейти к сотрудничеству (если только они сами не желали подвергнуться почти неизбежной эксплуатации). Поэтому предсказания тех, кто предпочел отказаться от сотрудничества с самого начала, тоже подтвердились. Более важным здесь, однако, представляется то, что «отказники» создавали таким образом среду, поощрявшую и даже обязывавшую их продолжать отказываться от сотрудничества. Ибо они могли ожидать (и при том совершенно справедливо), что переключение на режим сотрудничества сделает их уязвимыми для эксплуататорской стратегии другого участника эксперимента — стратегии, использование которой было вызвано или даже спровоцировано их же собственными предшествующими попытками эксплуатации, а также их страхом сделаться ее объектом.

Вряд ли отыщется множество более ясных примеров, которые показывали бы, как восприятие и предположения действующих лиц (основанные изначально на глубоких личных убеждениях или проистекающие из относительно случайных различий в интерпретации ситуации) диктуют реакции, изменяющие среду таким образом, чтобы заставить эти реакции стать, кроме того, и ситуационно детерминированными. Келли и Стахельский на-

глядно продемонстрировали нам еще одну «личностную притчу», которая, возможно, менее известна, но не менее поучительна, чем описанные в главе 2 ситуационистские притчи.

Отзывчивость к потребности других в предсказуемости

Одним из наиболее важных способов, с помощью которых люди трансформируют социальные ситуации, делая, таким образом, собственное поведение и поведение окружающих более предсказуемым, является принятие на себя или требование от других определенных обязательств. Готовность взять на себя смелость предсказать с уверенностью, что Мисс Джентилл явится к нам сегодня вечером на ужин, а также готовность потратиться и сделать другие приготовления для обеспечения этого предсказания лишь в очень малой степени основываются на знании ее личностных диспозиций или даже ситуации, в которой она в данный момент пребывает. Мы можем мало что знать о том, общительный ли она в целом человек, любит ли званые ужины или по крайней мере те, которые принято устраивать у нас. Мы можем так же мало знать о ее дефиците времени, обязанностях, выполнение которых выпадает на это же время, привлекательных для нее альтернативных вариантах времяпрепровождения или о других ситуационных ограничениях, воздействие которых она испытывает. И конечно же, мы не имеем счастья знать в точности, как она сама расценивает наше приглашение и какой будет наша вечеринка в ее представлении. Все эти неопределенности могли бы сделать наше предсказание очень затруднительным, если бы не тот факт, что она приняла наше приглашение и упомянула сегодня утром, что прихватит с собой пару бутылочек отличного «Каберне», и при этом до сих пор не позвонила, чтобы сообщить о каком-либо изменении в своих планах. Ибо по крайней мере «в нашей округе» люди, связавшие себя подобными обязательствами, непременно приходят, если только не дают знать заранее, что нам следует пересмотреть наши ожидания.

В более широком смысле это означает, что люди зачастую с пониманием относятся к затруднениям тех, кто должен предвидеть их реакцию. Ибо социальная гармония отчасти зависит от нашей готовности и способности помогать другим правильно предсказывать наши собственные реакции, равно как и от нашей готовности и способности реагировать так, чтобы это подтверж-

дало предсказания, сделанные о нас другими людьми. В соответствии с этим во многих важных сферах социального поведения мы сигнализируем о своих намерениях и вообще стараемся оправдывать ожидания друг друга.

Мы хотим снова обратить ваше внимание на контраст между требованиями повседневного опыта и логикой исследовательских проектов, целью которых является проверка существования личностных черт или точности социальных предсказаний. В лабораторных условиях, равно как и в «полевых», грамотный исследователь будет стараться устроить все так, чтобы люди, за чьими реакциями ведется наблюдение, не обращали бы внимания на тех, кто это наблюдение проводит, или, что еще лучше, не подозревали бы об этом вовсе. Он будет пытаться обеспечить, чтобы никакие надежды или ожидания наблюдателей не дошли до действующих лиц и чтобы эти лица не могли сделать хоть какой-нибудь намек относительно собственных намерений тем, кто предсказывают. Естественно, экспериментатор также попытается исключить какие-либо обещания или обязательства, заключение контрактов и возникновение любых других обстоятельств, обязывающих действующих людей быть предсказуемыми или требующих, чтобы они предупреждали всех заинтересованных лиц о том, что собираются предпринять нечто неожиданное. И вновь повторим: отсутствие подобных «загрязняющих» воздействий, свойственных реальным ситуациям, будет делать поведение испытуемого менее предсказуемым, а эффективность человека, дающего уверенные предсказания, очень низкой (Einhorn & Hogarth, 1978; Swann, 1984).

Важно отдавать себе отчет в том, что реакции, которые нам наиболее часто приходится предсказывать в реальной жизни, могут быть очень сильно детерминированными. Избираемые людьми роли, ситуационные силы, действующие на всякого, принимающего на себя подобные роли, ожидания, доводимые наблюдателями до сведения действующих лиц и обязательства действующих лиц перед наблюдателями, — все эти факторы могут взаимно усиливать друг друга. Именно эта избыточная детерминированность способствует согласованности и предсказуемости поведения и позволяет нам делать в целом правильные предсказания, даже опуская или ошибочно интерпретируя некоторые важные аспекты информации, служащей основанием для наших предсказаний. Если эта избыточная детерминированность будет устранена — усилиями ли корректного и дотошного исследова-

теля либо путем значительного изменения социального контекста, в котором действует интересующий нас человек, то можно с уверенностью ожидать проявления очевидной несогласованности реакций и нетипично большого числа ошибок со стороны тех, кто пытается предсказать поведение данного человека. Когда же, как мы увидим далее, личностные и ситуационные факторы, наоборот, взаимодействуют друг с другом достаточно тесно, то мы можем получить значения показателей стабильности и предсказуемости социального поведения, достаточно впечатляющие для того, чтобы озадачить слишком примитивно мыслящих ситуационистов.

Преемственность поведения в течение жизни

Из приведенного нами выше анализа непосредственно вытекает наблюдаемая преемственность поведения, которая, похоже, обнаруживается на протяжении жизни индивида (Block, 1971). Легко, конечно, проследить, каким образом проявляемая отдельными наблюдателями тенденциозность в отборе информации и интерпретации поведения отдельных людей может привести к возникновению у них преувеличенного впечатления об устойчивости и преемственности этого поведения. Ясно, что подобная преемственность на протяжении жизненного пути — как реальная, так и воспринимаемая наблюдателями — может отражать скорее стабильность давлений и ограничений среды, чем устойчивость склонностей или диспозиций того или иного индивида. Однако из нашего предыдущего обсуждения становится ясно также то, что *взаимодействие* между человеком и его социальной средой (иными словами, кумулятивные и агрегированные эффекты делаемых человеком выборов, а также реакция социальной среды на его поведение и репутацию) может быть причиной важных проявлений преемственности в поступках и результатах действий индивида на протяжении всей его жизни (Caspi, Bem & Elder, 1989). Очевидно также, что с помощью любой исследовательской схемы, которая тщательно отбирает и сохраняет в неизменном виде тестовые ситуации, подобную преемственность выявить очень трудно. (На самом же деле посредством подобной схемы можно даже полностью свести ее проявления на нет.) В частности, в рамках данной схемы никто и

никогда не стал бы ставить испытуемых в условия, в которых их сформировавшаяся ранее репутация побуждала бы других людей рассматривать их в ином свете или ограничивать их поведенческие возможности!

Подобные кумулятивные последствия личностно-ситуационных взаимодействий все же нашли отражение в нескольких посвященных этому специальных исследованиях. Например, мы узнали, что крайне агрессивные дети создают в своей семье чрезвычайно напряженную обстановку, которая в свою очередь побуждает их к дальнейшему проявлению агрессивности (Patterson, 1982). Мы знаем также, что агрессивные дети ожидают проявления враждебности со стороны других (Dodge, 1986) во многом так же, как конкурирующие испытуемые в эксперименте Келли и Стахельского ожидали от других выбора конкуретной стратегии. Соответственно подобные дети могут своим поведением провоцировать агрессию со стороны окружающих, что подтверждает их убеждения и поощряет к агрессивному поведению в дальнейшем. Аналогичные процессы могут вызывать сходные кумулятивные последствия у чрезмерно застенчивых, зависимых или импульсивных детей, а также у детей, обладающих незаурядными либо, наоборот, чрезвычайно неразвитыми способностями к тому или иному виду деятельности. Путем сознательного выбора своих занятий и партнеров, а также благодаря влиянию своих действий на чувства и реакции окружающих дети, обладающие данными свойствами, создают определенные характеристики *среды*, которые в свою очередь диктуют этим детям дальнейшие действия и их результаты.

В ходе одного особенно показательного анализа Каспи, Элдер и Бем (Caspi, Elder & Bem, 1987) изучили результаты проводившегося в Беркли лонгитюдного обследования группы мальчиков, в ходе которого документировались кумулятивные последствия юношеской «неуравновешенности». На первом этапе предпринятого ими анализа обнаружилось, что показатели раздражительности, эмоциональной нестабильности и недостаточности самоконтроля, зафиксированные в то время, когда мальчикам было по десять лет, коррелировали с оценками этих же параметров, которые были даны внешними наблюдателями через 20 лет, на уровне от 0,27 до 0,45. Дальнейший анализ показал, что неуравновешенные подростки покинули школу раньше, чем их более уравновешенные товарищи (что едва ли вызовет удивление, если принять во внимание реакцию учителей и товарищей на раздра-

жительность и неспособность сдерживать эмоциональные порывы). Они также получили менее престижную работу, чаще проявляли нисходящую социальную мобильность (что тоже не слишком неожиданно, хотя бы по причине сравнительного недостатка образования) и имели вдвое больше шансов на то, чтобы их брак завершился разводом (результат, без сомнения отражающий влияние первых двух обстоятельств, равно как и сохраняющихся проблем с эмоциональной уравновешенностью, а, возможно, также связанный с послужным списком обследованных).

Похожие результаты Каспи, Элдер и Бем (Caspi, Elder & Bem, 1988) получили и в отношении таких черт, как застенчивость и зависимость. Данная работа повторяет и развивает более раннее и очень незаурядное исследование Блока (Block, 1971), продемонстрировавшего заметную стабильность жизненных достижений и согласованность оценок наблюдателей в отношении некоторых черт личности на протяжении длительных периодов жизни. В результате проведенного исследователем анализа было обнаружено, что в каждом случае по каждой черте личности сохраняется стабильность оценок на протяжении жизненного пути индивида. Было продемонстрировано также и то, каким образом характерные паттерны поведения ребенка (а также реакции, вызываемые подобным поведением со стороны окружающих) способствовали формированию среды, стимулировавшей подобную преемственность темперамента и приводившую к предсказуемым последствиям для профессиональной карьеры и семейных отношений данного человека.

В свете рассмотренной в главе 4 проблемы агрегирования показателей стоит заметить, что вывод о преемственности поведения на протяжении жизни человека возникает благодаря связям между такими предсказывающими и результирующими показателями, которые явно отражают *множественные* события. Ведь ребенок приобретает *репутацию* неуравновешенного и в связи с этим становится объектом особого внимания только после целой череды проявлений грубости (оттеняемой, возможно, редкими вспышками крайней агрессивности) на протяжении некоторого периода. Аналогичным образом, людей не гонят с работы и не требуют от них развода на основании единичных поведенческих проявлений, однако когда их накапливается слишком много, то это нельзя уже больше игнорировать. Как отмечали Каспи и его коллеги, именно кумулятивный характер *последствий* поведения, а не сама по себе кумулятивная техника построения

показателей, обеспечивает впечатляющую величину соответствующих коэффициентов корреляции.

По иронии судьбы, Уолтер Мишел — теоретик, чья критика обыденной теории личности была столь подробно рассмотрена нами выше, тоже получил и опубликовал свои собственные эмпирические данные, касающиеся преемственности поведения на протяжении жизни. Он обнаружил, в частности, что четырехлетние дети, успешно «откладывавшие вознаграждение» в некоторых из его лабораторных ситуаций, повзрослев, стали демонстрировать более высокий уровень социальной и когнитивной лояльности, добившись благодаря этому более высоких учебных результатов. Действительно, простая корреляция между измеренным в дошкольном возрасте временем, на которое они были способны откладывать вознаграждение, и последующими показателями теста академических способностей (SAT) составила 0,42 для вербальных способностей и 0,57 — для математических (Mischel, Shoda & Rodriguez, 1989).

Легко увидеть, каким образом умение откладывать вознаграждение, даже если это умение довольно слабое и присуще только определенной сфере деятельности, может привести к столь впечатляющим последствиям. В жизни ребенка всегда найдется какое-нибудь более увлекательное занятие, чем сидеть над решением когнитивной задачи. В нашей живущей по книгам культуре дети, обладающие несколько большей усидчивостью, могут оказаться как раз теми, кто, получая когнитивные навыки, вместе с ними приобретает и соответствующую репутацию, формируя у окружающих представление о себе, способствующее дальнейшим успехам в учебе.

У нас не вызывает сомнения, что судьи, оценивавшие взрослых в этих лонгитюдных исследованиях темперамента, продемонстрировали, по меньшей мере, неплохую согласованность друг с другом в оценках агрессивности, застенчивости или «книжности». Мы подозреваем также, что они достигли бы успеха, предсказывая определенные виды повседневного поведения. В то же время мы полагаем, что было бы относительно легко [имея в виду описанные в главе 5 факты чрезмерной уверенности предсказаний, полученные Даннингом (Dunning et al., 1990) и Валлоном (Vallone et al., 1990)] продемонстрировать, что эти судьи полагаются на представления о личности, излишне диспозиционистские, либо, по меньшей мере, излишне упрощенные в своем диспозиционизме. Мы подозреваем, в частности, что те же

самые судьи проявили бы себя хуже как с точки зрения ошибок, так и в плане чрезмерной уверенности, если бы их попросили предсказывать поведение тех же людей в «корректных» экспериментальных ситуациях, тщательно спланированных таким образом, чтобы максимально исключить из поведения этих уже взрослых людей большинство кумулятивных последствий их юношеского темперамента.

Ситуации, субъективные интерпретации и личность

Наш анализ происходящих в реальном мире сложных взаимодействий между людьми и ситуациями несколько сузил пропасть, пролегающую между ценными уроками контролируемых лабораторных исследований и противоречащими им, на первый взгляд, уроками беспорядочных и смешанных наблюдений, сделанных в реальности.

В заключении данной главы мы приведем несколько итоговых соображений о силе и ограниченности интуитивной обыденной теории личности. Затем мы рассмотрим возможный вклад нашего анализа в непрекращающиеся попытки создать более приемлемое учение об индивидуальных различиях — учение, менее гармонирующее с обыденной теорией личностных черт и очень сходной с ней традиционной научной психологией личности, но более мощное и способное внести бóльшую ясность в рассмотрение предмета.

Пересмотр практической ценности обыденной теории личности

Ранее мы утверждали, что обыденная теория личности оказывается в целом большим подспорьем в решении многих повседневных задач, несмотря на то что она основывается на слишком упрощенных, даже ошибочных диспозиционистских посылках. В то же время в некоторых особых ситуациях наивный диспозиционизм может вести к ошибочным умозаключениям и необоснованным решениям. Некоторые из этих умозаключений и решений относительно заурядны и безвредны, другие же — сравнительно нестандартны и потенциально опасны. Наше дальнейшее обсуждение, в ходе которого мы будем сопоставлять чи-

стые и корректные исследовательские схемы с запутанными реальными контекстами, призвано выяснить, в каких именно случаях обыденная теория личности может навлечь неприятности на того, кто ею пользуется.

Обыденная теория личности соотносится с более корректной теорией личности подобно тому, как обыденная физика соотносится с научной физикой (Holland et al., 1986; Nisbett, 1980, 1987). Большинству из нас прекрасно удается обращаться с физическими телами и силами, присутствующими в окружающей среде. Некоторые даже вырабатывают в отдельных областях выдающиеся навыки (например, умение бросать и ловить мяч), несмотря на ряд достаточно глубоких заблуждений относительно законов движения, управляющих соответствующими физическими явлениями, заблуждений, в которые впадали, заметим, самые тонкие философы еще несколько сот лет назад (Champagne, Klopfer & Anderson, 1980; McCloskey, 1983).

Например, большинство взрослых людей полагают, что если отпустить предмет, движимый вперед с определенной скоростью (например, выпустить сверток из рук идущего человека или мелкого грызуна из когтей хищной птицы), то он упадет вертикально вниз. Увидев траекторию падения этого предмета в форме параболы, они бывают глубоко поражены. У этого и подобных ему заблуждений, к которым до Галилея и Ньютона никто не подходил с научной строгостью, существует несколько следствий. С точки зрения человеческой эволюции, у людей только недавно появилась возможность сбрасывать предметы с быстро перемещающихся транспортных средств, равно как и необходимость избегать попадания предметов, сброшенных сверху. Произошло это в связи с резким скачком в развитии военной авиации в начале нашего века. Бомбардиры времен первой мировой войны должны были учиться побеждать свое желание не сбрасывать бомбу до тех пор, пока она не окажется строго над целью (стоит заметить, что эта проблема была решена путем разработки приборов, не полагавшихся более на «интуитивный» расчет траектории падения бомбы). Пехотинцы же вынуждены были в свою очередь научиться обращать внимание не на бомбы, сбрасываемые прямо на их головы, а на бомбы, которые сбрасывались с приближающихся самолетов, находящихся на достаточном от них расстоянии.

Одно из наиболее распространенных и существенных обыденных заблуждений о природе физического мира, нашедшее

отражение в наследии древних философов, имеет еще более непосредственное отношение к нашему разговору об обыденной теории личности. Левин отмечал:

> «По Аристотелю, движущие силы были полностью и заранее обусловлены природой физического тела. В современной физике все наоборот: *существование вектора силы всегда зависит от взаимных отношений нескольких физических фактов*, в особенности от отношения тела к его среде» (Lewin, 1935, с. 28; курсив оригинала).

Иными словами, древняя физика представляла поведение объектов исключительно в терминах их свойств или диспозиций. Камень при погружении в воду тонет, поскольку обладает свойством тяжести, или «гравитацией»; кусок же дерева плывет потому, что обладает свойством легкости, или «левитацией».

В этих в целом полезных воззрениях на поведение объектов отсутствует лишь одно — *относительный* взгляд на явления. Согласно этому взгляду, необходимо рассматривать отношение между массой воды и массой погруженного в нее тела, а в случае с падающим телом — между движением тела по инерции и силой земного притяжения. Однако ограниченность и заблуждения наивной физики не мешают обычному человеку видеть перед собой предсказуемый и понятный ему мир физических объектов. На самом деле эти заблуждения служат повышению предсказуемости и связности повседневного опыта. Но они чреваты и некоторыми издержками, поскольку делают человека подверженным потенциально опасным ошибкам в суждениях, возникающим при необходимости иметь дело с новым, незнакомым явлением. Они также представляли собой тот интеллектуальный багаж, который пусть поначалу и с неохотой должен был быть отброшен в сторону, дабы освободить место для менее интуитивного и предоставляющего гораздо более широкие возможности взгляда на мир физических явлений — взгляда, связанного с именами Г. Галилея и И. Ньютона. (Как должно быть известно нашим читателям, в течение последнего столетия ньютонианские представления о времени, пространстве и движении постепенно уступили место еще менее интуитивным и таящим в себе еще бóльшие возможности представлениям о Вселенной, вызванным к жизни гением Эйнштейна и других физиков-теоретиков.)

В психологии не было ни своего Ньютона, ни тем более своего Эйнштейна, которые могли бы заменить наши наивные, основанные на опыте представления более точной и научно

обоснованной системой воззрений, которая позволила бы очертить взаимоотношения между человеком и ситуацией. На самом деле, как мы уже говорили в главе 1, одним из наиболее важных уроков психологии является более глубокое понимание того, почему формулирование продуктивных закономерностей, точно предсказывающих поведение, чрезвычайно затруднено, как бы мы ни совершенствовали наши методологические навыки и концептуальные способности. Тем не менее мы полагаем, что обобщенный в данной главе социально-психологический анализ взаимоотношений между людьми и их социальным окружением поможет сделать самый общий набросок более продуктивной концепции индивидуальных различий и согласованности поведения.

В поисках более продуктивных представлений о личности

Предположим, что нашей целью являлась замена традиционной доктрины личностных черт другим подходом к проблеме индивидуальных различий, основанным на концептуальном анализе, приведенном в данной главе. Представим себе, в частности, что мы ищем такой подход, который был бы совместим как с низкой согласованностью поведения, проявляющейся в контролируемых, корректных исследованиях (подобных тем, на которые ссылается Мищел), так и с очевидной повторяемостью повседневных социальных взаимодействий. Черты подобного подхода, постепенно проступавшие все это время, теперь уже вполне различимы. Настало время запечатлеть их.

Холстом для нашего наброска послужит в первую очередь традиция социального когнитивизма, представленная Джорджем Келли, Уолтером Мишелом, Джулианом Роттером и Альбертом Бандурой, а также рядом теоретиков младшего поколения, сведших воедино и преумноживших их труды (например, Cantor & Kihlstrom, 1987; Markus & Nurius, 1986). Как и большинство вышеназванных когнитивистов, мы не принимаем на веру существование всеобщей кросс-ситуативной согласованности — ни между внешними поведенческими проявлениями, ни между когнитивными и мотивационными процессами, составляющими их основу. Согласованность поведения, как и отсутствие таковой, представляет собой доступные пониманию, но не всегда предсказуемые последствия динамичных взаимоотношений, существу-

ющих между данным индивидом и его социальной средой. В соответствии с этим требуемый подход должен быть идиографическим по духу, несмотря на ношу, ложащуюся при этом на плечи исследователя, и несмотря на то, что мы будем вынуждены признать ограниченную применимость мощных и многофункциональных шкал оценки личностных качеств. Иными словами, при новом подходе, чтобы оценить отличие между людьми и связность их поведения и чтобы предвидеть, когда и как это поведение окажется предсказуемым и согласованным, нам потребуется знать о разных людях *разные* вещи.

Пожалуй, еще более фундаментальное различие между общепринятым и возможным альтернативным подходами к теории личности касается перспективы, в свете которой необходимо давать характеристику самого поведения. Любой подход, претендующий на то, чтобы сделать поведение объяснимым и предсказуемым, должен принимать в расчет субъективную точку зрения самого рассматриваемого человека, а не точку зрения наблюдателя или исследователя. Объективные штампы, описывающие отдельные поступки (такие, например, как «подаяние милостыни попрошайке», «занижение балла студентке, опоздавшей со сдачей курсовой работы») или даже их типы (например, «щедрые поступки», «наказующие действия» и т.п.), будут иметь при этом весьма ограниченную ценность. Реальную связность поведения конкретного человека можно обнаружить, лишь оценив его намерения, стратегические посылки, специфику восприятия самого себя, а также его суждения о значимых ситуациях, т.е. оценив представления данного человека о смысле собственного поведения.

Далее мы поговорим обо всем этом более подробно, а затем позволим себе осторожно высказаться о шансах на успех подобного подхода.

1. Цели и предпочтения. Поведение человека строится вокруг его целей: кратковременных, долговременных и даже таких, для достижения которых требуется целая жизнь. Чтобы достичь этих целей, люди составляют планы и наблюдают за их выполнением, сохраняя либо изменяя в соответствии с ними паттерны своего поведения. Так, связность поведения Джилл на работе может быть понята в терминах согласованности и устойчивости, с которой она делает очень похожие вещи и произносит очень похожие фразы в ряде возникающих на работе ситуаций, в то время как связность соответствующего поведения Джека можно понять,

лишь оценив то, каким образом он варьирует стиль своей деятельности в зависимости от ситуаций, предъявляющих разные требования, а также реагируя на информацию о том, что его цели еще не достигнуты. Смысл вышесказанного очень хорошо передает рассказ из умной книги Чиальдини, посвященной социальному влиянию (Cialdini, 1988).

Однажды Чиальдини заинтересовался разработкой оптимальной стратегии для официантов, которая позволяла бы им получать наибольшую сумму чаевых. В течение некоторого времени в одном из ресторанов он наблюдал за официантом, зарабатывавшим больше других, с целью выяснить, что же он для этого делает. Оказалось, что наиболее примечательным в поведении официанта было то, что он не делал ничего однотипного (исключая, конечно, стремление получить побольше чаевых). С семьями он обходился очень тепло и по-домашнему, подмигивая детям и предупреждая их желания. С пришедшими в ресторан на свидание подростками он вел себя высокомерно и устрашающе. А с обедающими в одиночестве старушками он был вкрадчив и доверителен. «Согласованность» всех этих чрезвычайно разных поведенческих проявлений состояла лишь в энергичном и продуманном следовании профессиональной цели.

Индивидуальные различия в целях и предпочтениях долгое время рассматривались как важный источник индивидуальных различий в поведении (Mischel, 1968). Более того, подход к личности, принятый у персонологов, часто был идиографическим и учитывал то, что люди отличаются друг от друга не только содержанием своих потребностей и ценностей, но и их важностью или тем, насколько центральное место они занимают в системе мотивов человека. Так, например, у некоторых людей центральное место занимают эстетические потребности, выполняя роль организующего начала. Для других же они представляют сравнительно небольшую важность. Признание социальных и политических ценностей также может дать ключ к пониманию согласованности поведения некоторых людей, но едва ли чем-нибудь поможет в понимании поведения других. Различия в приоритетности и значимости для людей достижений (в особенности карьерных) были зафиксированы как при попытках осмысления индивидуальных различий в контексте отдельной культуры, так и при попытках (разговор о которых пойдет у нас в гл. 7) понять различия между разными культурами (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953).

2. Компетентности и способности. Чтобы оценить последовательность или кажущуюся непоследовательность, проявляющиеся в поведении того или иного человека, мы должны узнать больше того, что знаем о его целях и стандартах. Нам необходимо также кое-что знать и о его способности добиваться этих целей и соответствовать упомянутым стандартам. В соответствии с этим если нашей целью является предсказание его поведения, то мы должны выяснить как можно больше об уровне его компетентности и уровне умственных способностей. В своем всеохватывающем обсуждении данного вопроса Кантор и Кильстрём (Cantor & Kihlstrom, 1987) рассмотрели различные составляющие того, что они назвали «социальным интеллектом». Сюда вошли навыки и знания, требуемые для формулирования кратковременных и долговременных стратегий достижения целей, а также различия в «квалификации», необходимой в определенных сферах деятельности (например, умение общаться с товарищами, тщательно распределять время и другие ресурсы, способность пользоваться когнитивными стратегиями, помогающими успешно откладывать вознаграждение).

Авторы подчеркивали также, что сходные на первый взгляд ситуации могут отличаться друг от друга по уровню навыков, требуемых для достижения определенной цели. В недавно опубликованной работе Райта и Мишела (Wright & Mischel, 1987) это описано очень хорошо. Исследовав группу мальчиков, имеющих проблемы со сдерживанием своей агрессии, авторы пришли к заключению, что одна и та же ситуация может создавать разные трудности для способности мальчиков контролировать себя. До тех пор, пока эта трудность не превышала некоторого уровня, индивидуальные различия между мальчиками не были ни заметными, ни предсказуемыми. Когда же трудность начинала превосходить этот уровень и социальная компетентность мальчиков, равно как и их способность контролировать эмоциональные порывы, подвергалась более суровому испытанию, индивидуальные различия в агрессивности могли быть предсказаны с высокой степенью надежности, уровень которой с лихвой превосходил стандартный коэффициент, приведенный в классическом обзоре Мишела. Суть результатов этого исследования представляется вполне ясной. Так же, как и ученый, оценивающий способности, исследователь, тестирующий личностные качества и заинтересованный в поиске свойств, *различающих* людей, дол-

жен использовать тесты, пригодные для измерения уровня *общей* компетентности людей, а в идеале — еще и чувствительные к их более *специфическим* преимуществам и слабым сторонам.

3. Субъективные представления о ситуациях. Поскольку поведение человека в определенного рода ситуации зависит от восприятия им данной ситуации, прогресс в области предсказания и объяснения поведения не может быть достигнут до тех пор, пока нам не удастся ощутимо продвинуться в исследовании феномена субъективной интерпретации ситуаций. Даже в те годы, когда психологи были заняты решением задачи классификации *людей*, время от времени раздавались одинокие голоса (Lewin, 1935; Murray, 1938; Brunswik, 1956; Barker, 1968), призывавшие уделять больше внимания классификации ситуаций. Со времен «когнитивной революции» 70-х годов исследования субъективного представления о ситуации успели войти в моду (см. обзоры: Bem & Funder, 1978; Cantor & Kihlstrom, 1982). До сих пор акцент в них делался на характеристике параметров, которые могли бы быть использованы для описания ситуаций, складывающихся в отдельных школах, психиатрических учреждениях, социальных сообществах и тому подобных организациях, а также на реакциях, которые эти ситуации вызывали у людей вообще (Forgas, 1982; Magnusson & Ekehammar, 1973; Moos, 1968; Cantor, Mischel & Schwartz, 1982; Harre & Secord, 1973). Однако со временем все большее внимание в этих исследованиях стало уделяться индивидуальным различиям в субъективной интерпретации. Как отмечали Кантор и Кильстрём (Cantor & Kihlstrom, 1987), различия в субъективной интерпретации могут являться отражением различий в сиюминутных потребностях или целях. То есть некий званый ужин может представлять собой для большинства приглашенных повод расслабиться, но в то же время для некоего очень нервного гостя он может стать испытанием на социальную адекватность, а для подающего надежды политика местного масштаба — возможностью саморекламы.

Подобные различия в субъективной интерпретации происходящего могут также служить отражением более долговременных, в большей степени обусловленных психическим складом различий в предшествующем опыте и темпераменте. Таким образом, семейные обеды и другие обыденные социальные эпизоды могут вызывать теплые и радостные ассоциации у одних людей, но угрожающие и печальные — у других (Pervin, 1976, 1985).

4. Стили атрибуции и восприятие собственной эффективности. Когда ученые только начинали делать первые шаги в исследовании индивидуальных различий в субъективной интерпретации, существовало одно различие в объяснениях ситуации, очень тесно связанное с проблематикой данной книги и уже ставшее предметом многочисленных исследований. Это различие имеет отношение к стилю атрибуции и известно под разными названиями, данными ему различными теоретиками. Среди этих названий встречаются такие, как «внутренний и внешний локусы контроля» (Rotter, 1966), «восприятие собственной эффективности» (Bandura, 1977a, 1977b), «контроль над ситуацией в противоположность беспомощности перед ее лицом» (Dweck, 1975). Некоторые теоретики глубоко интересовались истоками подобных различий в атрибуции (например, Seligman, 1975). Других больше заботила разработка адекватных показателей (Crandall, Katkovsky & Crandall, 1965; Rotter, 1966) либо они занимались расщеплением различных аспектов воспринимаемого контроля (например, Collins, 1974; Lefcourt, 1972; Weiner, Freize, Kukla, Rest & Rosenbaum, 1972). Главное же заключается в том, что всем этим исследователям удалось показать, что люди существенно различаются между собой в отношении предпочтения тех или иных атрибуций. Эти различия проявляются, когда людей просят объяснить свои успехи и неудачи либо дать толкование другим событиям, влияющим на их счастье и благополучие. Как мы обсудим далее в главах 7 и 8, данные различия в стилях атрибуций могут иметь важные последствия для мотивации и поведения. Некоторые люди чувствуют, что вполне контролируют происходящее в их жизни и сами ответственны за свое счастье, успех и даже здоровье. Такие люди и действуют соответственно, предпринимая шаги к улучшению своего положения. Другие ощущают себя беспомощными пешками, неспособными преодолевать внешние преграды и противостоять превратностям судьбы. Они тоже ведут себя соответственно, пассивно принимая свою участь.

5. Я-концепции. Объектом повышенного внимания со стороны когнитивно ориентированных теоретиков личности стало и более общее представление о том, что людьми руководят не только восприятие и видение ими ситуаций, но также и их концепции самих себя. Хейзел Маркус (Markus, 1977; Markus et al., 1985) и ее коллеги показали, что у людей имеются так называемые Я-схемы (self-schemas), или обобщенные формы понимания себя, служа-

щие для интерпретации как собственного поведения, так и поведения других. Так, некоторые люди выстраивают свое понимание собственного поведения в значительной степени вокруг понятия зависимости, другие — вокруг понятия независимости, в то время как для третьих ни то, ни другое понятие не имеет большого значения. Люди, придерживающиеся подобных схем относительно зависимости или независимости, с большей готовностью реагируют словами «Я» или «не Я» на экспериментальные стимулы, семантически связанные с данным оценочным параметром, чем люди, не придерживающиеся подобных схем. Эти люди, когда им предлагают отстаивать утверждения о собственной зависимости или же о независимости, могут привести гораздо больше практических доводов, они проявляют и бо́льшее сопротивление по отношению к информации, противоречащей, по их мнению, принятым ими Я-схемам.

Ряд ученых, проявлявших интерес к половым различиям, исследовали в том же духе влияние гендерных схем. Как показала в своих работах Сандра Бем (Sandra Bem, 1981, 1985), некоторые мужчины и женщины постоянно отслеживают множество аспектов собственного поведения с точки зрения степени его мужественности либо женственности, в то время как для других это не является слишком значимым параметром, и они просто пытаются реагировать на возможности или ограничения, существующие в той или иной ситуации (Markus с соавт., 1985; Spence & Helmreich, 1978). Представляется очевидным, что сходные индивидуальные различия в значимости подобных схем могут существовать и в отношении этнической принадлежности, профессии, политической идеологии, равно как и в отношении групповых идентичностей иного рода.

И вновь, как и ранее, смысл упомянутой работы представляется в высшей степени «идиографичным». Исследователи Я-схем полагают, что различные индивиды будут заниматься наблюдением собственного поведения — проводить *Я-мониторинг* (self-monitoring), используя разные оцениваемые параметры в различных ситуациях. Однако надо заметить, что Снайдер (Snyder, 1974, 1979) продемонстрировал существование *глобальных* различий в стремлении людей наблюдать собственное поведение и ту реакцию, которую оно может вызвать у окружающих. Это означает, что различия в Я-мониторинге, определяемые с помощью простого вопросника Снайдера, обнаруживаются по многим поведенческим параметрам и во многих контекстах. Ха-

рактерно, что некоторые люди все время сознательно отдают себе отчет в том, какое впечатление они стремятся произвести, а также в том, насколько успешно им удается это сделать, в то время как другие прибегают к подобному Я-мониторингу достаточно редко. Остается понять: Я-мониторинг — это обобщенная черта личности или это специфическая склонность, которая проявляется главным образом в связи с важными Я-схемами.

В одной из своих чрезвычайно интересных работ Маркус и Нуриус (Markus & Nurius, 1986) утверждают, что люди управляют собственным поведением, имея в виду не только текущее представление о себе, но также принимая во внимание «возможные Я», т.е. позитивные Я-концепции (self-conceptions), которым они бы хотели соответствовать, изменив свое поведение, и негативные Я-концепции, соответствия с которыми они всячески стремятся избежать. Тори Хиггинс и его соавторы (Higgins, Klein & Strauman, 1985; Higgins, Strauman & Klein, 1986) аналогичным образом исследовали возможность того, что часто может быть не Я как таковое, а *расхождения* между сегодняшним Я и возможным Я, являются объектом Я-мониторинга и влияют на субъективные интерпретации социальной среды (см. также Cantor et al., 1987.)

В будущем теория личности, конечно же, продолжит акцентировать внимание на важности понимания целей, компетентностей, стратегий, субъективных интерпретаций и Я-концепций. Ведущиеся в этих направлениях исследования смогут, вероятно, установить множество интересных фактов о детерминирующих факторах человеческого поведения и многое нам рассказать о его природе, а также о степени согласованности поведения, которую мы могли бы ожидать от разного рода людей в разного рода ситуациях. Тем не менее оговорка напрашивается сама собой: даже наиболее увлеченные исследователи, работающие в рамках вышеупомянутых традиций, не дают нам никакого повода ожидать, что поведение конкретного (не экстремального) индивида в конкретной ситуации будет когда-либо высоко предсказуемым.

Действительно, уже сама множественность факторов индивидуальных различий может привести нас к подобному заключению. Джейн может вести себя определенным образом в конкретной ситуации, потому что преследует некоторые цели и придерживается определенных Я-концепций. Элис может вести себя совершенно иным образом, хотя ее цели и Я-концепции могут быть похожи на цели и представление о себе Джейн. Происходить

это может потому, что Элис недостает компетентности, которой обладает Джейн, либо потому, что она придерживается других стратегий. Чтобы предсказывать неэкстремальное поведение людей во всем многообразии ситуаций, где проявляются индивидуальные различия, нам будет попросту необходимо знать слишком много, включая характеристики всех параметров ситуации и контекста, имеющих отношение к тому или иному поведению, а также их «вес» и степень проявленности в момент действия.

Для *исследователя*, имеющего дело с незнакомыми людьми, интересующегося широким спектром поведенческих проявлений и не обладающего подробной информацией об их субъективных интерпретациях и их обязательствах, возможность предсказания поведения всегда будет оставаться очень ограниченной. Напротив, *большинство из нас* в своей повседневной жизни могут добиться высокой точности предсказаний, когда мы наблюдаем знакомых людей в ограниченном круге ситуаций, когда мы можем сообщать друг другу о своих субъективных восприятиях и можем заключать явные или подразумеваемые соглашения, направленные на повышение степени предсказуемости.

Однако современная психология не дает более ясного и более важного по своим следствиям урока, чем тот, что изложен в этой главе и в двух предыдущих главах данной книги. Он состоит в том, что связная картина повседневного поведения и его предсказуемость достигаются с помощью обыденных психологических теорий, страдающих серьезными недостатками, и в некоторых очень важных личных и профессиональных ситуациях эти недостатки могут привести к ошибкам в суждениях.

7

Социальная психология культуры

Ситуационные детерминанты культуры
◆ Культура, идеология и субъективная интерпретация
*◆ **Культуры как напряженные системы** ◆ Личностные черты, этнические особенности и координаты индивидуальных различий*

В предыдущей главе мы, не оговаривая этого специально, свели наше обсуждение предсказуемости поведения к ситуациям, действующие лица которых принадлежат к одной культуре и по большей части даже к одной субкультуре и к одному социальному классу. Если бы мы решили расширить наше обсуждение, используя более репрезентативную выборку человеческих культур, то вопрос о предсказуемости приобрел бы совершенно иное звучание.

Предположим, например, что нам было бы необходимо предсказать, каким образом некая замужняя женщина будет реагировать на вопрос о работе, которой она занимается вне дома: будет ли ее реакция выражать гордость, спокойствие или смущение? Предположим, что нас попросили предсказать, пойдет ли она на рынок, будучи одета в юбку и блузу, или вырядится в бюстгальтер и шорты, или же наденет скромное длинное платье и шаль. Предположим также, что нам нужно ответить, будет ли она с готовностью общаться со стоящим рядом с ней в очереди мужчиной, либо даже не ответит на его приветствие. Предположим далее, что нам необходимо предсказать, как будет реагировать девушка-подросток на настояния отца прекратить встречаться с молодым человеком или сменить диету, или переменить стиль одежды или манеру разговора со старшими: пропустит ли она ска-

занное мимо ушей, станет отчаянно протестовать или покорно уступит?

Представим теперь, что объектом нашего предсказания является мужчина, сидящий в местной забегаловке. Будет ли он польщен или же оскорблен вопросами о видах на урожай на его ферме, о его недвижимом имуществе, о любовных делах, о растущем брюшке или о его взглядах на проблему отмены смертной казни? И насколько это будет зависеть от того, исходит ли вопрос от близкого друга, товарища по работе или незнакомца, а также от того, занимает ли спрашивающий более высокое или более низкое положение в обществе, чем он сам? Или вообразите себе, что вас пригласили на званый ужин. Будет ли хозяйка дома ожидать подарка? Как она отреагирует на приветствие в виде поцелуя в щеку, в губы или целования руки? Представьте, наконец, что вы собираетесь выразить соболезнования своему недавно овдовевшему знакомому. Застанете ли вы его рвущим на себе волосы, сидящим в ступоре, либо он сразу же начнет смущенно извиняться за отсутствие в доме хозяйки?

Способность делать такого рода предсказания, а также адекватные умозаключения о поведении, подтверждающем или опровергающем их, играет критически важную роль в социальной жизни людей. Однако то, насколько успешно мы справляемся с подобными задачами, может почти не иметь отношения к нашим познаниям в искусстве диагностики личности. Успех таких предсказаний скорее может означать, что мы имеем дело с культурно-детерминированными реакциями и что мы неплохо знаем содержание данной культуры или субкультуры.

Осознание роли культуры приобретает все возрастающую значимость в мире, где путешествия и торговля заставляют людей, принадлежащих к совершенно различным обществам, вступать друг с другом в контакт с беспрецедентной частотой и где различные этнические группы существуют бок о бок в таких современных многонациональных государствах, как наше. Не случайно, к слову сказать, этническое возрождение и возникающие на этнической почве конфликты стали устойчивой приметой нашего времени.

Проблемы культуры глубочайшим образом взаимосвязаны с конкретными теоретическими проблемами, обсуждаемыми в нашей книге, поскольку этнические, расовые, религиозные, региональные и даже экономические субкультуры являются в некотором существенном смысле не только квинтэссенциями исторически сложившихся ситуаций, но и мощными современными детерми-

нантами поведения людей. В то же время они представляют собой и важнейшие источники конкретных субъективных интерпретаций и субъективных значений, которыми мы наделяем наблюдаемые события. А этнические культуры являются еще и напряженными системами, характеризующимися сложным балансом сил, который обычно очень устойчив, но, как это ни парадоксально, при возникновении новых или при устранении уже действующих социальных влияний может стать проводником впечатляющих социальных изменений.

В данной главе мы рассмотрим, каким образом культуры влияют на поведение, а также каковы факторы, способствующие развитию, сохранению и изменению самих культур. В ходе нашего рассмотрения мы не будем стараться охватить все. Мы уделим особое внимание современному американскому обществу и отдельным идеологическим течениям и этническим группам, придавшим очертания его истории и продолжающим влиять друг на друга по сей день. При этом мы по большей части не сможем руководствоваться данными контролируемых лабораторных или «полевых» исследований. Вместо этого мы будем во многом полагаться на наблюдения и идеи влиятельных мыслителей, рассуждавших о сложных взаимоотношениях между объективными обстоятельствами и субъективной интерпретацией как о факторах, определяющих коллективную жизнь людей.

Ситуационные детерминанты культуры

Влияния экологии, экономики и технологии

Каким же образом социальным группам удается вырабатывать и сохранять характеристики, делающие их отличными друг от друга? Многие социальные мыслители и особенно Карл Маркс, отвечали на этот вопрос в терминах внешних экологических и экономических факторов (LeVine, 1982; B. Whiting & D.W.M. Whiting, 1975). Так, например, утверждают, что общество охотников и собирателей поощряет личную инициативу, но вместе с тем требует от своих членов групповой солидарности и приветствует ее проявление, поскольку эффективное преследование добычи требует подобных качеств. Земледельческие общины не поощряют независимость и агрессивность, делая акцент на послушании и ответственности, поскольку именно это сочетание качеств требуется

для планомерного использования ресурсов и последовательных усилий по возделыванию посевов. В отличие от земледельческих, животноводческие общины, жизнеспособность которых зависит от благополучия стада, наоборот, весьма склонны к агрессии, поскольку похищение скота у соседних племен (а также, по возможности, уничтожение их мужчин с целью избежать возмездия) является надежным путем к процветанию, в то время как неспособность или нежелание сражаться представляет собой приманку для более агрессивных конкурентов.

Данный ситуационистский тезис об эволюции культурных обычаев (практик) и ценностей выглядит весьма привлекательно. И некоторые классические корреляционные исследования действительно обнаруживают наличие подобных взаимосвязей между характерными чертами или ценностями людей, с одной стороны, и способами добывания пищи и приобретения богатства — с другой (Barry, Child & Bakon, 1959). Однако в подобных корреляционных исследованиях трудно отделить причины от следствий, т.е. определить, до какой степени принятые в обществе ценности и характерные паттерны социального поведения действительно представляют собой следствия, а не причины (по крайней мере частичные) сложившихся в нем экономических условий. Ввиду этого социальные исследователи проявляют особый интерес к разного рода «естественным экспериментам», в которых экологические требования и возможности изменяются тем или иным образом под влиянием исторических обстоятельств, позволяя, в свою очередь, наблюдать природу вызванных ими изменений в сфере культурных ценностей, обычаев и социальных институтов.

Далее мы рассмотрим два особенно интригующих подобных эксперимента, имевших место на территории Америки.

Трансформация культуры равнинных индейцев. Знакомство с промышленными товарами и технологиями, привносимыми торговцами, завоевателями, колонизаторами или религиозными миссионерами, в течение долгого времени было источником внешнего влияния, которому были подвержены многие культуры нашей планеты. Одним из таких экспериментов по перениманию технологий, имевшим особенно впечатляющие последствия, стало в начале XVII в. использование лошадей в быту охотников и собирателей американского запада. На протяжении жизни шести поколений, сменивших друг друга с момента первого контакта индейцев с отбившимися лошадями испанских конкистадоров, на Большой

западной равнине Америки сформировалась и процветала развитая культура конных кочевников (Lowie, 1954).

Экономические преимущества использования лошадей состояли в облегчении перевозок (для которых ранее использовались собаки) и охоты на крупных зверей, в особенности на бизонов (которых раньше приходилось преследовать пешком, что было гораздо менее эффективно). Однако влияние лошади на культуру равнины выходило далеко за пределы оптимизации существующих видов деятельности. Обладание лошадями, а также способность добывать их в походах, используя затем для продажи или во время церемоний, стали признаками престижа и власти. Огромный разрыв в благосостоянии и социальном статусе между членами отдельно взятого племени, равно как и между разными племенами, стал важным фактом социальной жизни индейцев. Кроме этого, обладание большими стадами (зачастую до нескольких тысяч голов на одну деревню) требовало частой перемены мест с целью предоставления им новых пастбищ, что в свою очередь стимулировало контакты между племенами, пребывавшими ранее в изоляции. В результате на огромной территории произошло выравнивание культурных характеристик населявших ее племен. По мере того как племена перенимали друг у друга орудия и приемы для более эффективной охоты на бизонов и переработки продуктов этой охоты, они утрачивали черты своей более древней культуры. Сиу, например, перестали пользоваться каноэ, а шауни прекратили возделывать кукурузу. Одновременно с этим у них развился воинственный дух и утвердилась традиция прославления воинской доблести, что делало представителей этих племен все менее похожими на навахо, гопи, ирокезов и других неравнинных индейцев.

Смысл, который надлежит извлечь из этого естественного эксперимента, заключается не просто в том, что новая технология *неизбежно* трансформирует культуру (Lowie, 1954). Далеко *не все* индейские племена отреагировали на появление лошадей, став воинственными конными кочевниками. Племена, начавшие использовать лошадей первыми, уже имели к тому времени сложившуюся земледельческую культуру и не претерпели достойных упоминания изменений. Эти земледельцы часто становились жертвами набегов более агрессивных племен, взявших лошадей на вооружение позднее, но сделавших их более органичной частью своей культуры. Тем не менее данный эксперимент ясно продемонстрировал *возможность* быстрой трансформации культурных

ценностей и обычаев в ответ на изменение внешних возможностей и ограничений. Эта тема будет обсуждаться нами позднее, в той части главы, где мы уделим внимание напряженным системам и культурным изменениям.

Токвиль об эволюции демократии и благосостояния в Америке. Примерно в то же время, когда культура равнинных индейцев испытывала на себе последствия появления лошадей, на востоке Нового Света разворачивался эксперимент совершенно иного рода. Европейские колонисты, отличающиеся друг от друга своими социальными корнями, решали проблемы освоения нетронутых земель, начиная закладывать основы новой общественной и политической системы. В течение долгого времени историки и представители других общественных наук размышляли над природой взаимосвязи между возможностями и требованиями, связанными с освоением новых территорий, и формой правления, возникшей на этих территориях. Они задавались вопросом: почему демократия в Америке утвердилась именно таким образом?

Ответ на этот вопрос дается в учебниках для начальной школы: к началу эпохи государственности жители Нового Света привыкли вести жизнь, свободную от автократического стиля правления, характерного для тогдашней Европы. Сбросив ярмо английской монархии и не имея собственной родовой аристократии, уверенные в себе, свободолюбивые пуритане (фермеры и торговцы) остановились на форме правления, в основе которой лежали гарантия прав личности и народное представительство. И хотя во всей этой истории нет ни слова неправды, она все же неполна. В частности, в ней отсутствует объяснение, почему американская система правления так и не выродилась в анархию или в диктатуру, как это произошло немедленно после того, как в 1649 г. те же самые пуритане под предводительством Оливера Кромвеля, имевшие с американскими колонистами в основном одни и те же социальные корни, захватили власть в Англии.

Ответ, предложенный великим исследователем американского общества XIX в. Алексисом де Токвилем, был решительно ситуационистского толка. Токвиль утверждал, что суровый по природным условиям и примитивный в социальном отношении мир колонистов в сочетании с отсутствием иных, более ранних государственных институтов вынуждал граждан действовать сообща посредством специально созданных ими самими объединений. Привычка образовывать добровольные объединения и преследо-

вать цели, разделяемые их участниками, обучила их, таким образом, навыкам и приемам самоуправления, составляющим саму суть демократии. Токвиль настаивал на неслучайности того, что:

> ...наиболее демократичной на данный момент в мире страной является та, в которой люди довели искусство совместного следования общим устремлениям до наивысшего совершенства и применили это новое умение к достижению наибольшего числа целей (Tocqueville, 1835/1969, с. 514).

Эта привычка к «совместному следованию» общим целям имела эффекты, направленные как вовнутрь — на членов объединений, так и вовне — на более широкие политические структуры. Внутренние эффекты Токвиль описывает, прибегнув к следующему наблюдению.

> Если некоторая точка зрения выражается неким объединением людей, то она должна быть предельно ясно и конкретно очерчена. Она выявляет своих сторонников и вовлекает их в общее дело; эти сторонники узнают друг друга, и рост их числа повышает их энтузиазм. Ассоциация объединяет энергию по-разному мыслящих людей и решительно направляет их к достижению ясно обоозначенной цели (Tocqueville, 1835/1969, с. 190).

Процессы объединения людей для достижения множества разнообразных целей с течением времени начинают давать системные последствия весьма общего характера. Более широкое сообщество приспосабливается к тому, чтобы отвечать интересам, выражаемым этими общественными объединениями, а выработанные людьми в результате участия в добровольных ассоциациях навыки оказывают влияние на формы управления страной.

Позднее круг аргументов Токвиля был расширен специалистами по политэкономии, с тем чтобы объяснить также и экономическое развитие Америки. Эсман и Апхофф (Esman & Uphoff, 1984) полагают, что формирование добровольных общественных объединений (они называют его ассоцианизмом) представляет большую важность для психологической и социальной инфраструктуры развивающихся экономик.

> Существование надежной сети добровольных организаций критически важно с точки зрения любых серьезных усилий по преодолению массовой нищеты в условиях, которые в обозримом будущем, вероятно, будут преобладать в большинстве развивающихся стран... Признавая необходимость и других компонентов — финансовых вложений в отрасли инфраструктуры, направленной на поддержку экономики государственной политики, современных технологий, а также бюрократических и рыночных институтов, мы тем не менее не можем вообразить себе стратегию развития аграрного сектора, которая совмещала бы рост производительности с широким

распределением благ, не отводя при этом важнейшей роли местным организациям, в работе которых непосредственно бы участвовало население (Esman & Uphoff, 1984, с. 40).

Таким образом, и демократические формы правления, и присущее высокоразвитым экономикам богатство были частично атрибутированы привычке людей к работе в рамках добровольных объединений и проистекающего из нее «гражданственного» склада мышления — характеристик, которые, по крайней мере в случае Америки, обязаны своим появлением грубым структурирующим факторам экологической и экономической необходимости.

Справедливости ради стоит упомянуть, что существует также и иной взгляд на культурное и промышленное развитие Америки, равно как и любой капиталистической демократии, придающий большое значение факторам, по природе своей скорее идеологическим, чем материальным. Но его мы рассмотрим несколько позднее, а прежде обратимся к некоторым нематериальным, хотя и весьма мощным, источникам этнических характеристик.

Ситуация «посреднического» меньшинства

Каким образом некая социальная группа приобретает репутацию жадной, паразитической, нелояльной, наглой и навязчивой и вместе с тем клановой и замкнутой? Именно в этих выражениях в Европе, в меньшей степени в Америке, долгое время поносили евреев. Все объяснения подобных антисемитских стереотипов сходятся в целом на уникальных особенностях еврейской истории и культуры, а также на традиционном христианском учении о роли евреев в распятии Христа.

Однако более широкий взгляд на эту проблему показывает, что для того чтобы социальная группа приобрела только что описанную непривлекательную репутацию, подобных уникальных оснований вовсе не требуется. Говорят, что в каждой стране «есть свои евреи». В Индонезии, на Филиппинах и во Вьетнаме — китайцы, в Восточной Африке — индийцы и пакистанцы, в Западной Африке — ливанцы, в Турции эта роль отведена армянам и грекам, а в Египте — коптам (т.е. христианам, что делает Египет страной, где христиане выступают в роли тамошних «евреев»). Эти группы называют «посредническими» («middleman») не только из-за характерных для них занятий, но и потому, что они и в других отношениях находятся в «середине»: обычно они гораздо беднее правящего класса той или иной страны, но при этом гораздо бога-

че, чем большинство коренного населения, они предпочитают занятия, неинтересные для правящего класса, но недоступные и для остальной части коренного населения по причине отсутствия у того необходимых навыков. В условиях рыночной экономики они обычно выполняют роли посредников — владельцев магазинов, брокеров, ростовщиков и оптовых торговцев импортными товарами. Они склонны селиться тесными сообществами и иметь дело в основном с себе подобными, т.е. с теми, кому присущи те же отличительные культурные особенности (такие, как стиль одежды, кухня и исповедуемая религия).

Зачастую члены подобных групп отличаются трудолюбием, бережливостью и склонностью откладывать вознаграждение. Однако все эти добродетели редко приносят им популярность. Вместо этого все завидуют их богатству и обзывают паразитами. Если кто-либо из их числа пытается вырваться из изоляции, его обвиняют в наглости и навязчивости. Если же они продолжают оставаться в пределах своих сообществ, их обвиняют в клановости и нелояльности по отношению к государству. Не только евреи в Европе, но и армяне в Турции, индийцы в Уганде, китайцы в Индонезии и Вьетнаме («люди, живущие в лодках») изгонялись, и многие из них гибли от рук своих возмущенных сограждан.

Рассмотрим, в частности, судьбу европейских евреев на протяжении последних нескольких сот лет. В течение большей части этого периода европейские евреи сталкивались с враждебностью и суровыми ограничениями в отношении открывающихся им возможностей. Зачастую им не разрешалось владеть землей, заниматься определенными ремеслами и осваивать определенные профессии, их загоняли в пределы специально отведенных территорий и гетто. И все это перед лицом постоянной угрозы изгнания или конфискации любой нажитой ими собственности.

Подобное положение дел побуждало евреев либо полностью отказываться от своей этнической принадлежности (т.е. обращаться в христианство и быть всецело ассимилированными с более многочисленным социумом), либо сохранять сплоченную, защищенную, отдельную субкультуру, не склонную перенимать язык, стиль одежды или культурные приоритеты остального общества. Это вынуждало их также зарабатывать себе на жизнь только теми занятиями, возможность предаваться которым была им открыта, и которые соответствовали навязываемым им условиям и предпочтениям. Так, несколько внешне преуспевающих членов сообще-

ства могли быть ростовщиками (профессия, для христиан запретная), либо торговцами ювелирными изделиями и драгоценными металлами (что, подобно ростовщичеству, было вполне подходящей профессией для людей, вынужденных поддерживать ликвидность своих активов). Большинству же оставалось просто торговать и предоставлять услуги в узких рамках своего собственного сообщества, для чего приятие со стороны остального общества не было обязательным, а его враждебность ощущалась реже.

Все эти характеристики — особенная одежда, язык и культурные обычаи, а зачастую также и презренные занятия, являлись стимулом или по крайней мере оправданием дальнейшей социальной изоляции и враждебности со стороны окружающего социума, которые в свою очередь обостряли в евреях чувство обособленности и отринутости обществом, усиливая тем самым их собственную сплоченность. Еврейский юмор и фольклор отражали и усиливали это ощущение отверженности, постоянной угрозы и необходимости бороться за существование при помощи веры и сообразительности, а не открытого противостояния.

Существуют основания полагать, что мы являемся участниками интересного естественного эксперимента, разворачивающегося в отношении североамериканских евреев. По причине принадлежности к чрезвычайно многоязычному обществу, в котором присутствует множество людей и групп, чьи умения превосходят либо равны их собственным, евреи уже больше не выделяются так, как это происходило в единых в культурном отношении странах — таких, как страны Европы. В некоторых из них (например, в Голландии, Италии, Германии, Великобритании), по крайней мере на протяжении отдельных периодов, враждебность и ограничения были менее явными, и отличительные особенности евреев исчезали по мере их слияния с остальным обществом. Но именно во второй половине нашего века в Северной Америке и особенно в США евреи стали пользоваться беспрецедентным принятием со стороны окружения и свободой выбора. Результатом этого явилось, по мнению авторов, заметное притупление ощущения этнической идентичности евреев. Люди, принадлежащие к поколению, к которому относятся и авторы этой книги, уже могут распознать более молодых американских евреев разве что по фамилии, но никак не по характерной внешности, взглядам или действиям. Когда более многочисленная культура перестает рассматривать конкретную этническую идентичность как нечто важное, ощущение подобной идентичности сохранить трудно.

История евреев в Америке далеко не уникальна. Большинство этнических групп, стоит им только освоить английский язык, вырастить поколение детей, окончивших американские школы и получить опыт общения в разной социальной среде и среди представителей различных занятий, начинают считать свою этническую принадлежность фактором, все менее и менее решающим для своего существования в обществе.

Но существуют и важные исключения из этого общего паттерна, связанного с «притуплением» ощущения идентичности и ассимиляцией. Некоторые расовые группы, чья этническая принадлежность в высокой степени очевидна и продолжает считаться очень значимой (в наибольшей степени это афроамериканцы и латиноамериканцы), получали в Америке совершенно иной культурный опыт. Достаточно много представителей более обширной культуры продолжают вести себя по отношению к членам подобных групп особым образом, подчеркивая, что их очевидная расовая или этническая принадлежность бросается в глаза ежедневно и ежечасно.

В главе 6 мы уже отмечали, что ситуация, с которой индивид сталкивается, включает в себя и реакции других людей, которые *он сам* вызывает в силу своей внешности, социальной роли или поведения. Аналогичным образом, ситуация, с которой сталкивается любая этническая группа, определяется отчасти реакциями, ею же самой вызванными, и тем, какой прием она встречает у остального общества. В следующей части данной главы мы более или менее подробно рассмотрим то, каким образом ситуационный аспект социального статуса той или иной этнической группы влияет на поведение отдельного индивида и взаимоотношения этой группы с остальным обществом.

Культура, идеология и субъективная интерпретация

Напомнив читателю о серьезных причинах того, почему культуру необходимо рассматривать как *следствие* объективных ситуационных давлений и ограничений, мы теперь перенесем акцент на второго «кита» социально-психологической триады. Настало время рассмотреть предположение, что культурные ценности и верования могут *определять* то, как люди интерпретируют свой опыт и обстоятельства, в которых находятся. (За последнее время прекрасные обсуждения этого положения можно было найти у

Д'Андреде (D'Andrade, 1981), Шведера (Shweder, 1991), Шведера и ЛеВайна (Shweder & LeVine, 1984), Стиглера, Шведера и Хёрдта (Stigler, Shweder & Herdt, 1990).) Мы не имеем в виду, конечно, что культурные ценности и верования возникают независимо от объективных ситуационных сил. Единственное, что мы хотим сказать, так это то, что ценности, верования и способы интерпретации событий, делающиеся характерными для той или иной культуры или субкультуры, каково бы ни было их происхождение, живут собственной жизнью, независимо от ситуаций, их породивших, и могут существовать еще долгое время после того, как эти ситуации перестают быть актуальными. И действительно, как мы увидим далее, в определенные моменты истории именно групповые убеждения и идеология, а не непосредственные особенности объективной обстановки могут содержать в себе ключ к дальнейшему развитию социальной группы.

Протестантское видение мира и развитие капитализма

Крупнейшей фигурой, связанной с представлением о том, что разделяемые людьми культурные убеждения становятся иногда главнейшими движущими силами истории, был великий социолог конца XIX—начала XX вв. Макс Вебер, который открыто противопоставил свою теорию развития капитализма материализму Карла Маркса. По утверждению Маркса, меркантилизм позднего средневековья привел к возникновению избытка капитала, свободного для инвестиций, и этот избыток создавал возможности для развития новых средств производства, что в свою очередь с неизбежностью дало толчок развитию капитализма.

Вебер, выступая в противоположность объективному экономисту Марксу с позиций субъективного социального психолога, с этим не согласился. Для того чтобы стать причиной возникновения новой экономической формации, утверждал он, имевшиеся объективные обстоятельства должны были быть *интерпретированы* в духе определенного мировоззрения, а именно — «протестантской этики», придававшей беспрецедентно большое значение мирским достижениям.

Вебер приступает к изложению своих аргументов, обращая внимание на успех предпринимателей-протестантов в конкуренции с предпринимателями-католиками и на очевидную бережливость и дисциплинированность молодых работниц-протестанток. Он замечает также, что капитализм развился в странах Северной, а не

Южной Европы, хотя последние были в какой-то момент богаче. Цитируя наблюдение Монтескье о том, что англичане «ушли дальше всех народов мира в трех важных отношениях: благочестии, коммерции и свободе» (Weber, 1905/1984, с. 45), Вебер задается вопросом: «не могло ли быть так, что превосходство англичан в коммерции и их приспособление к свободным политическим институтам были каким-либо образом связаны с тем благочестием, которое приписывает им Монтескье?»

Ответ Вебера состоял в том, что именно та форма, которую приняло благочестие в XV в. и сохранило ее вплоть до XIX в., сильно благоприятствовала прилежанию работников, активности предпринимателей и концентрации богатства, характерных для преуспевающего капитализма. Он утверждал, что благочестие подпитывалось желанием продемонстрировать свою принадлежность к кругу «избранных», т.е. тех, кого Бог избрал и кому «предопределил» быть в числе обретших спасение, а не тех, кому Он предопределил быть проклятыми. И хотя никто и никогда не мог быть уверен, что находится в числе избранных, свидетельства божественной милости могли усматриваться в достойной жизни человека, т.е. в отказе от комфорта, роскоши, плотских удовольствий, а также в исполненном веры, энергичном и успешном следовании мирскому «призванию».

> Избранный христианин пребывает в миру лишь для того, чтобы умножить славу Господню, выполняя Его волю в меру своих способностей. Однако Бог требует от христианина социальных достижений, поскольку желает, чтобы жизнь общества была устроена в соответствии с Его предначертанием... Все это делает служащий безличной общественной полезности труд умножающим славу Господа, а следовательно, угодным ему (Weber, 1905/1984, с. 108–109).

Одного лишь труда во славу Господню было, однако, недостаточно. Стремление к общему благу должно было быть энергичным и чистосердечным, с тем чтобы уничтожить все сомнения относительно собственной избранности.

> С одной стороны, полагалось абсолютным долгом считать себя избранным и сокрушать все сомнения как дьявольские искушения, поскольку недостаток уверенности в себе является результатом недостаточной веры, а отсюда и несовершенной милости Господней... С другой стороны, в качестве наиболее подходящего средства, для того чтобы достичь необходимой уверенности, рекомендовалась интенсивная мирская деятельность. Она и только она развеивает сомнения верующего и дает уверенность в милости Божьей (Weber, 1905/1984, с. 111–112).

Однако одной неустанной деятельности было бы, наверное, недостаточно, чтобы внедрить новые средства производства, составляющие основу капитализма. Новая система включала разделение труда и создание массовых рынков путем повышения производительности труда и снижения вследствие этого цен. Кроме того, крайнюю важность имел не слишком доброжелательный прием, который был оказан кальвинистским «нон-конформистам» большей частью тогдашнего общества. Лишенные доступа в традиционные англиканские школы, протестанты-кальвинисты, принадлежащие к среднему классу, учреждают свои образовательные институты, в которых, что неудивительно, акцент делается на практические естественно-научные и технические дисциплины. Благодаря этому были сделаны новые изобретения и разработаны производственные технологии, начавшие затем распространяться невиданными ранее темпами.

Однако подобные нововведения натолкнулись на оппозицию со стороны рабочих, относившихся к ним с подозрительностью и сопротивлявшихся введению нового для них порядка, которому они должны были подчиняться, а также со стороны враждебно настроенных конкурентов, владевших традиционными производствами, боявшихся потерять свое дело. Согласно Веберу, подобным инноваторам было очень трудно добиваться успеха, поэтому и в данном случае все решала идеология.

> ...лишь благодаря очень четким и высокоразвитым этическим качествам стало для предпринимателя возможным завоевать абсолютно необходимое ему доверие клиентов и рабочих. Ничто иное не могло дать ему сил для преодоления неисчислимых препятствий... (Weber, 1905/1984, с. 69).

Новая, рациональная, экономическая формация требовала столь же рациональной формации политической — с этим согласны даже марксисты. Для того чтобы стать эффективным, капитализм должен был освободиться от произвольного налогообложения и всяческих капризов со стороны правительства. Вдобавок благосостояние нового среднего класса придавало его членам сил требовать разделения власти. Таким образом, законы и система правления стали во все большей степени уважать порядок и свободу, необходимые новому классу для максимальной реализации своих возможностей.

Итак, согласно Веберу, все три добродетели англичан (равно как и других жителей Северной Европы) действительно были тесно связаны друг с другом вполне удовлетворительным образом. Благочестие находит объяснение в новой теологии, коммерческое

превосходство — в энергичности и моральных устоях, продиктованных благочестием, а свободные политические институты — в реформах системы правления, продиктованных соображениями экономической рациональности. Тем самым анализ Маркса был поставлен с ног на голову. Новый материальный этап истории человечества был вызван к жизни не неумолимым изменением объективной ситуации, определяющей возможности для экономического развития, а субъективными воззрениями на причины и следствия мирского преуспевания.

Дискуссия по поводу культурных ценностей и их экономической значимости была продолжена Дэвидом Мак-Клелландом, Джоном Аткинсоном и их коллегами (McClelland, Atkinson et al., 1953) в одной из самых захватывающих и оригинальных работ 50-х годов. Прежде всего они показали, что в 50-е годы нашего века, спустя несколько сот лет после Реформации, между протестантскими и католическими странами как Старого, так и Нового Света наблюдались четкие различия в уровне производства продукции на душу населения. Далее они попытались показать, что дети подвержены опосредованному влиянию идеологии через родительские ценности, методы воспитания и культурный фольклор. Наиболее эффектная демонстрация такого влияния состояла в том, что периоды экономического развития для данной культуры (в том числе и нехристианской) могут быть предсказаны на основе данных о росте насыщенности детской литературы предыдущего поколения тематикой достижения. Им удалось также показать значимые корреляции (хотя в целом довольно низкие) между воображаемыми достижениями, находящими выражение в написанных людьми текстах и в их ответах на проективные тесты, с одной стороны, и методами, которыми их воспитывали, а также их реальными достижениями в различных областях — с другой.

Тем не менее в результатах упоминаемых исследований имелось одно слабое звено. Исследователи оказались не в состоянии установить, что воображение американских протестантов больше ориентировано на достижения, чем воображение американских католиков (Veroff, Feld & Gurin, 1962). Роджер Браун в своем классическом учебнике социальной психологии, написанном в 1965 г., посчитал это достаточно серьезным недостатком, способным поставить под сомнение всю эту затею в целом. Действительно ли отсутствие данного различия между протестантами и католиками ставит под сомнение тезис Вебера? К этому вопросу мы вернемся позднее и рассмотрим его в свете некоторых дополнительных фактов.

Образование социальных объединений (ассоцианизм) и экономическое развитие

Дискуссия между марксистами и веберианцами о возникновении капитализма весьма горячо продолжается и по сей день — почти через сто лет после брошенного Вебером вызова. Может возникнуть подозрение, что этот спор не может быть разрешен эмпирически, но в своей недавней работе Патнэм и его коллеги (Putnam, 1987; Putnam, Leonardi, Nanetti & Pavoncello, 1983) показали, что можно по крайней мере продемонстрировать, что существующие культурные различия предсказывают последующее экономическое развитие.

Патнэм начинает с цитирования Токвиля, отмечавшего важность добровольных ассоциаций в деле создания необходимой для хорошего правления психологической инфраструктуры, а также с цитирования Эсмана и Апхоффа (Esman & Uphoff, 1984), говоривших о большой значимости общественных объединений для создания предпосылок богатства. Затем он переходит к утверждению, что коль скоро подобные ассоциации вносят независимый вклад в развитие благосостояния, то их существование в определенный момент времени может предсказывать рост богатства в некий последующий момент, даже если объективные экономические условия при этом не изменятся.

Для проверки этого тезиса Патнэм собрал данные о степени развития общественных объединений в 15 административных областях Италии за период с 1860 по 1920 г. Показатели были самыми разными, включая членство в обществах взаимопомощи, поддержку опирающихся на массы политических партий, число предвыборных собраний и долю образовавшихся до 1860 г. культурных и оздоровительных объединений, сохранившихся к наблюдаемому моменту. Состояние экономического развития измерялось в первую очередь по соотношению уровней занятости в аграрном и промышленном секторах экономики. Более высокий уровень занятости в промышленности считался свидетельством более высокого экономического развития. В итоге оказалось, что современное экономическое развитие лучше предсказывалось на основании информации о развитии социальных объединений, существовавших столетие назад, чем на основании данных о существовавшем в то же время уровне индустриализации.

Данные о традициях создания общественных объединений в XIX в. являются столь мощным инструментом предсказания уровня индустриализации в XX в., что если исключить влияние этого фактора, то корреляция

> между занятостью в промышленности по состоянию на 1911 и 1977 гг. будет попросту *отсутствовать* Например, в 1900 г. из двух областей Италии, одна из которых имела традицию участия людей в социальных объединениях, но при этом она была относительно отсталой, а вторая область была более развитой по сравнению с первой (т.е. более здоровой, богатой, интеллектуальной и индустриальной), но не имела культуры участия населения в подобных объединениях, именно первая область развивалась на протяжении нашего столетия гораздо быстрее в социально-экономическом отношении... Короче говоря, существующая в настоящий момент корреляция между культурой и структурой отражает влияние культуры на структуру, а не наоборот (Putnam, 1987, с. 18–19, курсив оригинала).

Аналогичную демонстрацию роли опыта участия в социальных объединениях дает работа Усима и его коллег (Useem, Setti & Kanchanabucha, 1988), рассмотревших показатели успешности программы по развитию общественных объединений в различных тайских деревнях. Они обнаружили, что успех различного рода программ по социальной самоорганизации, которые они пытались осуществить в разных деревнях, в высокой степени зависел от доли жителей, уже состоявших членами хотя бы одной из деревенских группировок и участвовавших ранее в мероприятиях по решению проблем деревни.

Эти научные результаты существенным образом укрепляют позиции культурного детерминизма в противовес детерминизму экономическому, поскольку представляется малоправдоподобным, что различиями в культуре общественных объединений как в случае с областями Италии, так и в случае с тайскими деревнями управляют структурные силы сугубо экономического порядка. В той мере, в какой данные факты окажутся правилом, а не исключением, они могут способствовать пересмотру положений характерного в настоящее время для социальных наук экономического детерминизма. По меньшей мере они позволяют утверждать, что культурные факторы имеют значение для формирования структурных экономических явлений, к чему мы еще вернемся в контексте дальнейшего рассмотрения социальных изменений.

Коллективизм в сравнении с индивидуализмом

Обсуждение нами вопросов идеологии, мотивации достижений и традиций общественных объединений побуждает нас рассмотреть еще один очень важный показатель, на основании которого мировые культуры и этнические субкультуры мира, по-видимому, разнятся между собой, — показатель коллективизма в сравнении с индивидуализмом. Этот показатель был предметом

интенсивного исследования Харри Трайэндиса и его коллег (Triandis, 1987; Triandis, Bontempo, Villareal, Asai & Lucca, 1988; а также: Boykin, 1986; Deutsch, 1982; Hofstede, 1980; Hui, 1984; J.M. Jones, 1983; Markus & Kitayama, 1991; Spence, 1985). Он является ключевым для понимания аттитюдов и поведенческих проявлений самого широкого спектра. Коллективистские общества, к которым следует отнести большинство традиционных доиндустриальных обществ, а также преимущественно католические страны Южной Европы и Латинской Америки, равно как и большинство азиатских и африканских культур, характеризуются повышенным вниманием к семейным и общинным отношениям и ценностям. Люди из первичной социальной группы, к которой принадлежит тот или иной человек, т.е. его родственники, соседи, а в случае современных индустриальных обществ — еще и производственный коллектив, являются первейшим источником социальных требований и поощрений, а также главнейшими арбитрами в отношении того, что желательно, что допустимо, а что немыслимо. Таким образом, в коллективистских обществах именно внутригрупповые нормы и внутригрупповые ролевые отношения являются и мотивирующей силой, побуждающей индивида к действию, и своеобразным компасом, определяющим направление его действий.

Индивидуалистические культуры, которые отнюдь не случайно преобладают в странах Западной Европы, породивших протестантскую Реформацию, и в Северной Америке, демонстрируют противоположные ориентации. Для них характерен акцент на личных целях, интересах и предпочтениях. Социальные взаимоотношения диктуются общностью *индивидуальных* интересов и притязаний и поэтому подлежат изменению по мере изменения с течением времени соответствующих интересов и притязаний. В подобных обществах выбор индивидом стиля одежды, друзей, занятий или супруга относительно свободен от диктата со стороны семьи, соседей или еще кого-либо, с кем его могут связывать традиционные ролевые отношения.

Как подтверждает долгая история цитируемых в главе 2 исследований социального влияния в Америке, речь, конечно же, не идет о том, что люди в таких обществах не испытывают влияния со стороны окружающих. Скорее это означает, что степень социального влияния в индивидуалистических обществах не представляет собой всецело продукт возникающих на ранних этапах жизни индивида и основанных на традициях внутригрупповых уз. Так, представители относительно коллективистских по характеру

культур могут при определенных обстоятельствах проявлять *меньшую* конформность, чем люди, принадлежащие к более индивидуализированным культурам. Например, данные одного исследования(Frager, 1970) говорят о том, что японцы могут быть в меньшей степени, чем американцы, склонны проявлять конформность в исследованиях, построенных по схеме, подобной парадигме Эша. Предположительно это происходит потому, что в данной парадигме испытуемых не ставят в условия социального давления, исходящего со стороны значимой для них социальной группы, концентрирующейся на традиционной, важной для группы теме. По этой же причине испытуемые-японцы проявили меньшую склонность придавать значение пожеланиям незнакомых людей или иностранцев, чем испытуемые-американцы из штата Иллинойс (Triandis et al., 1988). Однако те же самые испытуемые-японцы проявили большую реактивность на пожелания своих коллег по работе.

В традиционных коллективистских обществах индивид склонен идентифицировать себя с единственной и тотально значимой группой — одной и той же на протяжении всей его жизни. Члены группы связаны друг с другом посредством сложнейшей паутины взаимных обязательств и ожиданий, во многом не подлежащих обсуждению, а достижения и проступки каждого члена подобной группы представляют собой важный источник гордости или стыда для группы в целом. Напротив, в более индивидуалистических обществах люди находят сравнительно простым и желательным постоянно присоединяться к новым социальным группам, заводить новые знакомства. При этом разрывание предыдущих социальных связей также воспринимается ими как нечто достаточно легкое и приемлемое. В индивидуалистических обществах социальные связи сопряжены с менее значительными привилегиями и обязательствами, а благополучие индивида (психическое, равно как и материальное) в меньшей степени зависит от судьбы или одобрения со стороны родственников или местного сообщества.

Отчасти индивидуалистская ориентация представляет собой наследие протестантской этики и капитализма. Принадлежность индивида к традиционной общине или гильдии со временем была заменена отношениями, основанными на рациональном удобстве и объединениями, образуемыми исходя из представляющихся возможностей и личного интереса. Подобная ориентация находит отражение также в приемах и методах воспитания детей. Принадле-

жащие к индивидуалистическим культурам родители более склонны требовать и поощрять в своих детях независимость и стремление к личным достижениям и менее склонны подчеркивать необходимость сотрудничества и одобрения со стороны окружающих (Barry, Child & Bacon, 1959; Hess, 1970; Laosa, 1981; Rosen, 1959).

Индивидуалистическая ориентация связана не только с экономическими ценностями и потребностями в достижении, благоприятствующими современному капитализму, но и со свойственным ему эгалитаризмом. Коллективистские общества спокойно воспринимают неравенство, основанное на наследственных прерогативах или социальном положении. В высшей степени традиционалистская кастовая система, все еще сохраняющаяся в современной Индии (а также подкрепляющая ее вера в перевоплощение души, в соответствии с которой относительные преимущества или лишения воспринимаются как следствия деяний, совершенных в предыдущих жизнях), представляет собой крайнее проявление этой свойственной коллективизму особенности. Менее экстремальный пример являет нам почтение, с которым относятся к врачам, учителям или аристократам в небольших деревнях Южной Италии. По имеющимся у нас данным, традиционные нормы остаются там в силе, и стоящие в очереди в мясную лавку отцы семейств всегда готовы посторониться при появлении человека, имеющего более высокий социальный статус, и даже настаивать, чтобы «господина» обслужили первым. Сравните эти обычаи с нормами, существующими в крайне индивидуалистической и эгалитарной субкультуре студенческого городка, где только что нанятая на работу секретарша или младший научный сотрудник пользуются теми же правами в отношении удобных мест для парковки, что и заслуженный профессор (и, конечно же, они должны будут уплатить столь же солидный штраф за парковку в неположенном месте из своей гораздо более низкой зарплаты).

Как правило, индивидуалистические культуры в среднем более богаты и более производительны, чем коллективистские, хотя то, что с недавнего времени в роли ведущей промышленной державы выступает Япония, делает эту зависимость не такой убедительной, как раньше. [Маркус и Китаяма (Markus, Kitayama, 1991) утверждают, что мотивация достижения, лежащая в основе экономических успехов Японии, может быть связана не с индивидуалистическими ценностями, как на Западе, а с коллективистскими устоями, такими, как семья, честь и лояльность по отношению к коллективу.]

Другое дело, являются ли индивидуалистические общества более здоровыми или мудрыми (Bellah et al., 1985)? Некоторые интересные данные об издержках индивидуализма недавно поступили из области психологии здоровья. В соответствии с материалами специально организованных опросов и текущей статистики убийств, самоубийств и смертности от заболеваний, связанных со стрессом, анонимность и одиночество, характерные для индивидуалистических обществ, вынуждают живущих в них людей платить за это очень высокую цену (Triandis et al., 1988). В одной из двух особенно убедительных подборок статистических показателей речь идет об уровне инфарктов. Во-первых, уровень инфарктов среди белых американцев, проживающих в Соединенных Штатах Америки, почти в пять раз выше уровня аналогичного заболевания среди японцев, живущих в Японии. Во-вторых, живущие в Америке культурно адаптированные японцы (т.е. говорящие дома по-английски, относящиеся к своим детям скорее на американский, чем на японский манер) в большей степени подвержены сердечным приступам, которые случаются у них примерно в пять раз чаще, чем у их сохранивших культурную самобытность соотечественников, также проживающих в Америке — даже после исключения влияния переменных, связанных с образом жизни, — таких, как диета, курение и физические упражнения (Marmet & Syme, 1976). Все эти факты означают, что характерная для коллективистских обществ социальная поддержка выступает в роли буфера, смягчающего стресс.

Говоря в целом, коллективисты платят свою цену в виде экономических и социальных ограничений, пожиная взамен плоды в виде социальной поддержки. Индивидуалисты обладают бо́льшими правами в отношении своих визави и большим выбором в отношении того, с кем из них иметь дело, но в случае, если у членов индивидуалистической культуры возникают проблемы, то они не могут с легкостью обратиться за помощью к окружающим. Функции, выполняемые в коллективистских обществах родственниками, знакомыми и коллегами, в индивидуалистических обществах берут на себя психотерапевты. Юристы играют в индивидуалистических обществах роль посредников в конфликтах, которые обычно носят затяжной и открытый характер, а решение их затягивается. В коллективистских обществах те же функции осуществляются приватно более старшими по возрасту членами или семейными кланами, или начальниками на работе, зачастую более оперативно и менее болезненно.

Авторы этой книги, будучи безнадежно индивидуалистическими американцами, тем не менее получают удовольствие, обнаруживая глубокие различия в культурном багаже друг друга. Росс вырос в нерелигиозной еврейской рабочей семье, в то время как Нисбетт — в протестантской семье, принадлежавшей к среднему классу. Многие различия между евреями и неевреями в отношении роли и влияния семьи настолько общеизвестны благодаря современным телевизионным программам, литературе и комиксам, что давно сделались культурными клише. Однако они все еще способны нас удивлять.

Однажды Росс вскользь обратил внимание Нисбетта на то, что вырос в семье, где от него постоянно ожидали проявления озабоченности мнением о нем многочисленных двоюродных дедов, на каждого из которых семья могла в случае нужды рассчитывать и к каждому из которых он регулярно заходил в гости. Нисбетт покачал головой и поведал, что он вырос, так и не зная, кем были большинство из его двоюродных дедов, и ничего от них не ждал; им самим вряд ли захотелось бы знать о каких-либо его достижениях или неприятностях, даже если бы они и узнали вдруг о них, то не проявили бы никакого участия, и даже если бы они его и проявили, ему было бы наплевать.

Возможно, этот жизненный пример поможет объяснить, почему выдающийся психолог личности и клиницист Джордж Келли (George Kelly, 1955), подчеркивавший важность рассмотрения социальных феноменов с точки зрения самого индивида, указывал также и на необходимость учитывать этническую принадлежность клиента, определяя, является ли та или иная его реакция свидетельством патологии. Он заметил, например, что излишняя озабоченность клиентов-евреев семейными вопросами может быть ошибочно истолкована как патологическая личностная зависимость, если терапевт не будет знать о данном коллективистском аспекте жизни евреев.

Социальный контекст и процесс атрибуции на Востоке и Западе

На протяжении последних двух десятилетий североамериканские социальные психологи были активно заняты описанием стратегий и тенденциозностей, имеющих место в процессе формирования умозаключений о чертах личности и атрибуциях поведения.

Новейшие межкультурные исследования показывают, что в своих усилиях мы грешили некоторым этноцентризмом или по крайней мере неспособностью учитывать различия между культурами и субкультурами. Для начала очень поучительно было бы обратить внимание на контраст между испытуемыми, чье поведение отражает принадлежность к какой-либо из двух культур — к индивидуалистической или к коллективистской.

Собственная значимость по сравнению со значимостью других. Интересный пример, приведенный Китаямой и его коллегами (Kitayama et al., 1989), говорит о том, что, имея дело с себе подобными, коллективисты-японцы в меньшей степени, чем индивидуалисты-американцы, склонны рассматривать себя в качестве центра всеобщего внимания. Основания для подобного заключения не совсем непосредственным, но при этом весьма изобретательным образом были выведены из классического факта, касающегося оценки сходства.

В 1977 г. Эймос Тверски сообщил о неожиданном открытии, состоявшем в том, что оценки сходства двух предметов суждения зачастую бывают асимметричны. То есть испытуемые склонны считать, что Мадрид больше похож на Нью-Йорк, чем Нью-Йорк — на Мадрид, либо что шакалы больше напоминают собак, чем собаки — шакалов. Причины подобной асимметрии кроются, очевидно, в склонности испытуемых рассматривать более видный, важный и богатый ассоциациями предмет в качестве подразумеваемого эталона или стандарта для сравнения и заключать, что менее видный и менее значимый объект имеет с ним больше сходства, чем это было бы при обратном сравнении.

Холиоук и Гордон (Holyoak & Gordon, 1979) вполне в духе данного обобщения установили, что испытуемые-американцы склонны считать, что другие похожи на них гораздо больше, чем они — на других. Иными словами, сравнительно незначимый, не бросающийся в глаза, когнитивно бедный «он» рассматривался как довольно похожий на значимого, видного, когнитивно богатого «Я», но не наоборот. Китаяма и его коллеги продемонстрировали существование среди японцев прямо противоположного паттерна. Полученный ими результат означал, что японцы, имеющие по сравнению с индивидуалистичными и «эгоцентричными» американцами более коллективистскую ориентацию, рассматривают окружающих как объекты, более важные и очевидно более достойные внимания, чем они сами.

Обобщенные взгляды на свойства личности в сравнении с контекстно-зависимыми. В 1989 г. Казенс (Cousins, 1989) обнародовал результаты исследования, связанные с описанным выше феноменом. Он использовал тест «Кто я?» и продемонстрировал, что коллективисты-японцы в меньшей степени, чем американцы, склонны претендовать на обладание широкими, кросс-ситуативными личностными свойствами, проявляющимися в разных ситуациях. Так, отвечая в свободной форме на вопросы теста, в которых не было задано никакого конкретного контекста, японцы перечислили в четыре раза меньше абстрактных психологических свойств (например, «я — оптимист»), чем американцы, но в то же время в три раза больше социальных ролей и вариантов контекста (например, «я член драмкружка»). Когда же были заданы определенные контексты, именно японцы были более склонны прибегать к описанию самих себя с помощью личностных атрибутов (например, «дома я иногда ленив» или «в школе я трудолюбив»).

Каузинс утверждает, что данный паттерн приобретает смысл, если его рассматривать в свете понимания японцами того, что их поведение обусловлено социальным контекстом. Наоборот, американцам нравится думать о себе как об обладателях набора личностных свойств, не зависящих как от конкретных с кем-либо отношений, так и от специфических ситуационных контекстов.

Похоже, что фундаментальная ошибка атрибуции не свойственна индийцам. Тот факт, что азиатские испытуемые-коллективисты придают большой вес социальному контексту, также может влиять и на объяснение ими социального поведения. Джоан Миллер (Joan Miller, 1984) показала, в частности, что индийцы более, чем американцы, склонны объяснять происходящее в терминах ситуационных и контекстуальных факторов. Как уже упоминалось в главе 5 (где мы рассматривали результаты исключительно испытуемых-американцев), Миллер попросила своих испытуемых для начала описать, а затем объяснить какой-либо «хороший» или «плохой» поступок, совершенный недавно кем-нибудь из их хороших знакомых. Данные испытуемыми объяснения были распределены по категориям, из которых к предмету нашего рассмотрения наиболее близки те, которые соответствуют общим личностным диспозициям (к примеру, «щедрость» или «неуклюжесть») в сравнении с контекстом (например, «там не было больше никого, способного прийти на помощь», или «было темно»). Сталкиваясь с необходимостью давать объяснение негативному или отклоняю-

щемуся поведению, индивидуалистичные, личностно-ориентированные испытуемые из США прибегали к терминам общих личностных диспозиций в 45% случаев, тогда как индийцы делали это лишь в 15% случаев.

Аналогичным образом для объяснения позитивного или просоциального поведения американцы использовали диспозиционные объяснения в 35% случаев, в то время как индийцы — лишь в 22%. Наоборот, для объяснения отклоняющегося поведения индийцы в 32% случаев приводили контекстуальные доводы, в то время как американцы прибегали к ним лишь в 14% из них. В отношении же просоциального поведения индийцы пользовались контекстуальными объяснениями в 49% случаев, в то время как испытуемые-американцы — лишь в 22%.

Для того чтобы показать, что расхождения между объяснениями, даваемыми американцами и индийцами, не проистекают из каких-либо различий между описанными действиями, Миллер прибегла к элегантному контрольному сопоставлению. Она попросила своих американских испытуемых дать объяснение поведению, о котором говорили испытуемые-индийцы. Американцы объяснили поведение индийцев, используя диспозиционные и контекстные термины в той же пропорции, что и при описании поступков своих знакомых. Последнее полностью согласуется с выдвинутой Миллер гипотезой о культурных различиях.

Означает ли это, что индийцы не подвержены фундаментальной ошибке атрибуции, из чего в свою очередь вытекает вопрос: а настолько ли эта ошибка «фундаментальна»? Очень может быть, что это именно так. Однако чтобы установить это, одного исследования Миллер недостаточно, поскольку существует еще возможность того, что ситуационные факторы действительно оказывают большее влияние на поведение людей на Востоке, чем на Западе. И действительно, ученые, противопоставляющие индивидуалистические культуры коллективистским, исходят в первую очередь именно из этого. Если так, то дело не в том, что индийцы проявляют более глубокое проникновение в природу ситуаций, а просто в том, что они объясняют иное, а именно — более ситуативно обусловленное поведение.

Нам, однако, кажется, что истина включает в себя оба эти фактора, т.е. ситуационные влияния, существующие в любом незападном контексте, с одной стороны, могут быть более мощными детерминантами поведения, а с другой стороны, представлять

собой и более бросающиеся в глаза его объяснения. Поэтому мы предполагаем, что индийцы, равно как и многие другие представители коллективистских культур, действительно менее подвержены фундаментальной ошибке атрибуции, чем американцы.

Приведенные в качестве примера исследования наглядно подтверждают то, что различные культуры интерпретируют мир принципиально по-разному. Из них также следует, что отмеченные когнитивные различия могут иметь и фундаментальные социальные причины.

Социальный класс и локус контроля

Наряду с существующим между различными культурами мира «горизонтальным» разделением по атрибутивным предпочтениям, существует и в чем-то связанное с ним «вертикальное» разделение, связанное с принадлежностью к социальному классу. Люди, обладающие более низким социально-экономическим статусом (СЭС), гораздо более склонны относить происходящее с ними на счет причин внешнего порядка, чем люди, имеющие более высокий СЭС (P. Gurin, G. Gurin & Morrison, 1978). Люди с более низким СЭС более склонны, например, считать, что «многие несчастья в жизни человека происходят по причине невезения», в то время как люди с более высоким СЭС имеют склонность полагать, что «неудачи людей являются следствием допускаемых ими ошибок». Люди с более низким СЭС также склонны считать, что «продвижение человека зависит от знакомств с нужными людьми», в то время как люди с более высоким СЭС более склонны полагать, что люди продвигаются в жизни благодаря своим талантам и хорошо выполняемой работе: «знакомство с нужными людьми не имеет к этому никакого отношения».

Подобные атрибутивные предпочтения коррелируют с предпочитаемыми ценностями. Люди с более высоким СЭС ценят автономию и личную инициативу выше, чем люди с более низким СЭС. Возможно, это имеет место по той основательной и достаточной причине, что их заработок в большей степени зависит от эффективности решений, принимаемых ими лично (Kohn & Schooler, 1969]. Люди, имеющие более высокий СЭС, больше ценят независимость суждения и способность опираться на собственные силы, а также проявляют больший интерес к тому, почему и как что-либо происходит, чем люди с более низким СЭС. Люди с более низким СЭС ценят респектабельность и способность ладить

с другими людьми в большей степени, чем люди, обладающие более высоким СЭС. В воспитании своих детей люди с более высоким СЭС делают акцент на развитие у них ответственности и самоконтроля, в то время как люди с более низким СЭС уделяют особое внимание хорошим манерам и послушанию родителям.

Таким образом, люди с относительно более низким и более высоким СЭС различаются между собой своими представлениями о причинности, а также разделяемыми ими ценностями, связанными с тем, откуда эта причинность происходит. Люди с более высоким СЭС предполагают, что результаты деятельности людей являются в первую очередь непосредственным отражением их действий, в то время как люди, обладающие более низким СЭС, скорее склонны считать, что результаты их деятельности находятся вне их контроля. Конечно, подобные атрибутивные предпочтения в существенной степени являются отражением реального положения дел. В реальности люди, обладающие более высоким СЭС, оказывают больше влияния на свои результаты как в профессиональной сфере, так и в личной жизни, чем люди с более низким СЭС. Ценности, разделяемые каждой из этих двух групп, тоже можно рассматривать как реакцию на объективно существующую ситуацию. Родители, обладающие более высоким СЭС, предпочитают видеть своих товарищей, своих детей и себя самих любознательными и настроенными на владение ситуацией, как это и пристало руководителям и профессионалам. Родители с более низким СЭС отдают предпочтение послушанию и способности ладить с другими — свойствам, которые могут быть по достоинству оценены работодателями и друзьями. (Необходимо все же заметить, что различия между социальными классами, по какому бы критерию ни судить об их масштабности, невелики. Пока не ясно, происходит это потому, что различия действительно незначительны, или же потому, что методология словесного опроса затушевывает реальные различия. Исследование методом включенного наблюдения, предпринятое Хитом (Heath, 1983), говорит о существовании действительно серьезных различий между классами в способах социализации, связанных с воспитанием независимости, опоры на собственные силы и восприятия собственной эффективности.)

Обнаружение различий между социальными классами в выражаемых ими идеологиях и ценностях означает победу ситуационистского, экономико-детерминистского взгляда на культуру. По большей части межклассовые различия могут быть поняты в связи с

той работой, которой заняты представители того или иного класса и к которой они подспудно готовят своих детей. Тем не менее, возникнув однажды, подобные различия в перспективе могут иметь объективные или же субъективные последствия, создавая дополнительные ограничения для людей с более низким СЭС и дополнительные преимущества для людей с более высоким СЭС.

Различия между регионами США как культурные различия

Региональные различия в стиле атрибуции. Существует еще одно культурное различие в стиле атрибуции, связанное с только что обсуждавшимися национальными и классовыми различиями, которое может быть выявлено путем сопоставления двух регионов Соединенных Штатов Америки. Симз и Бауманн (Sims & Baumann, 1972) обнаружили, что южане в большей степени, чем северяне, верят во внешний контроль над значимыми событиями. Чтобы исследовать и документировать это различие, ученые предложили своим испытуемым (которые все принадлежали к среднему классу) закончить начатые фразы так, как они считали нужным. Так, например, когда испытуемым предлагалось закончить фразу «Что касается моей жизни, то Бог...», южане были более склонны закончить ее: «управляет ею», в то время как северяне склонялись в сторону концовки: «наблюдает за мной». Иными словами, испытуемые-южане приписывали Богу активную роль, всецело отрицая собственную ответственность за свою судьбу, в то время как северяне отводили Богу благотворную, но при этом пассивную роль, приписывая ответственность за происходящее в первую очередь себе. Аналогично южане были более склонны заканчивать фразу, типа «Я верю, что удача...» словами, подразумевающими, что удача имеет огромное значение (например, «может сделать человека богатым или бедным»), в то время как северяне склонялись в сторону окончания, вообще отрицающего ее существование, либо значимость («не существует»). Наконец, испытуемые-южане были более склонны завершать фразу «Достижение успеха в жизни зависит от...» любыми словами, подразумевавшими важность моральных устоев или Божьей воли, в то время как северяне были более склонны завершать ее сентенцией о важности работы.

Особенно интригующий характер работе Симза и Бауманна придает то, что они попытались показать, каким образом подоб-

ные различия в атрибутивных склонностях могут иметь последствия для жизни и смерти людей. Свое рассуждение они начинают с упоминания об интересном факте: на юге страны от торнадо* гибнет гораздо больше людей, чем на севере. Его нельзя объяснить ни различиями в частоте или силе торнадо в этих двух регионах, ни тем, что торнадо захватывает более или менее плотно заселенные территории, ни вообще какими бы то ни было правдоподобными физическими причинами. Они утверждают, что различие в уровне смертности, который на юге в несколько раз выше, проистекает из разницы между принимаемыми северянами и южанами превентивными мерами — разницы, вполне согласующейся с различиями в воззрениях, обнаруженными в ходе теста с неоконченными предложениями.

Иными словами, можно ожидать, что северяне, полагающие, что результаты их деятельности зависят от их собственных действий, будут проявлять больше внимания к прогнозам погоды, уходя в укрытие при приближении торнадо. От южан же, более склонных полагать, что все происходящее в их жизни находится во власти Судьбы либо Бога, можно ожидать проявления меньшего внимания к сводкам погоды и меньшей склонности забираться в укрытие при неблагоприятном прогнозе.

Чтобы проверить данное предположение, Симз и Бауманн предложили своим испытуемым закончить предложения, имевшие отношение к торнадо, например: «Когда объявляют предупреждение о торнадо, я...». В соответствии с выдвинутой исследователями гипотезой испытуемые-северяне чаще говорили, что «внимательно слушают сообщения по радио и телевидению», тогда как южане оказались более склонными завершать фразу словами, типа: «я слежу за небом». (Очевидно, что наблюдение за небом помогает судить о реальных масштабах опасности в меньшей степени, чем регулярное прослушивание новостей по радио.) Аналогичным образом, когда исследователи предлагали испытуемым закончить фразу «Спасшиеся от торнадо...», испытуемые-северяне предлагали окончания, так или иначе связанные с потребностью спасшихся в оказании помощи, в то время как южане акцентировали внимание на негативных эмоциях, которые могли бы испытывать выжившие.

---

* Типичное для равнинных районов США атмосферное явление — смерч. (*Примеч. пер.*)

Необходимо заметить, что экстернальные установки, характерные для южан, равно как и для коллективистов вообще, являются чем-то вроде палки о двух концах. Существует несколько исследований, посвященных тому, что происходит, когда семья испытывает удар, подобный, например, смерти ребенка или транспортной катастрофе. Оказывается, что в этих случаях семьи, имеющие более внешнюю, религиозную ориентацию, оправляются от удара быстрее и с большей готовностью возвращаются к плодотворной жизни (Bahr & Harvey, 1979; Bornstein, Clayton, Hlikas, Maurice & Robins, 1973; McIntosh, Silver & Wortman, 1989; Sanders, 1980).

Региональные различия в уровне убийств. Значение культурных различий для жизни и смерти не ограничивается одним лишь рассмотренным выше аспектом. Давно известно, что различные регионы Соединенных Штатов Америки резко отличаются друт от друга по уровню убийств. Этот уровень в больших городах более высок, чем в маленьких или в сельской местности (и поэтому этот уровень в США в целом выше, чем в Канаде или в какой-либо другой индустриально развитой стране). Существуют, однако, и очевидные различия между севером и югом самих Соединенных Штатов Америки. В штатах, входивших до гражданской войны в Конфедерацию, а также в южной части западных штатов уровень убийств гораздо выше, чем на севере.

Чем же можно объяснить эти региональные различия? Одно за другим целые поколения исследователей данного вопроса придерживались мнения, что эти различия сугубо культурного порядка. В отличие от основанного пуританами общества на севере, юг Соединенных Штатов Америки заселялся представителями класса головорезов-кабальеро, происходившими из аристократии или крупных землевладельцев, а также старожилами медвежьих углов Шотландии и Ирландии. Представители ни одной из этих групп не испытывали тяготения к трезвой протестантской этике, описанной Вебером. Оружие и схватки, бывшие в обычае как у английской аристократии, так и у провинциалов, ценились этими людьми очень высоко. Как отмечал Токвиль, подобное различие в культурном наследии усугублялось культурными последствиями рабства. Белые мужчины на юге были освобождены от обязанности работать, что оставляло им время для охоты, воинских упражнений и стычек — и ради забавы, и всерьез. Рассматривая этот естественный эксперимент, Токвиль сравнивает рабовладельческий штат Кентукки со свободным штатом Огайо. Для сравне-

ния специально были выбраны штаты, расположенные на одной географической широте (штат Кентукки находится восточнее, но не южнее штата Огайо).

> Белый житель Огайо, обязанный обеспечивать свое существование собственными усилиями, рассматривает продолжительное процветание как главную цель своего существования; а поскольку его земля предоставляет неисчерпаемые ресурсы для его промыслов, он отважно вступает на любой путь, который открывает перед ним судьба, и та жадность, с которой он стремится к собственной выгоде, выглядит своего рода героизмом.
>
> Житель же Кентукки презирает не только сам труд, но и любые связанные с ним начинания. Поскольку он живет в праздной независимости, его вкусы — это вкусы бездельника. Деньги частично утратили ценность в его глазах и он жаждет богатства гораздо меньше, чем удовольствий и возбуждения. А та энергия, которую его соседи направляют к собственной выгоде, обращается у него в страстную любовь к вольным забавам и воинским упражнениям. Он находит удовольствие в агрессивных физических упражнениях, умеет обращаться с оружием и с самого раннего возраста привыкает жертвовать жизнью в каждой схватке (Tocqueville, 1835/1969, с. 378–379).

Короче говоря, южане владели огнестрельным оружием, которое использовали во всевозможных забавах, включая дуэли и кровавые распри, в основном для того, чтобы скоротать время, когда другие выполняли за них их работу. Подобное поведение было свойственно выходцам из Британии, среди которых были живы традиции рыцарства, согласно которым честь значила все и оскорбление могло быть смыто только кровью.

С тех самых пор, с которых ведется общенациональная статистика преступности, известно, что в южных штатах уровень убийств, приходящийся на душу населения, более высокий, чем в северных. Но это не обязательно означает, что данное различие носит культурный характер. Возможны и другие объяснения, учитывающие структурные различия. Взять хотя бы то, что доля городского населения в различных штатах разная. Еще более существенно, что экономика и экология разных штатов также различаются. Аграрные или скотоводческие хозяйства могут требовать доступности оружия, создавая тем самым канальный фактор, способствующий его использованию. Можно поверить даже в то, что климат вносит в это свой вклад, о чем свидетельствует работа Андерсона и его коллег (C.A. Anderson, 1987; C.A. Anderson & D.C. Anderson, 1984), установивших, что более высокая температура воздуха бывает связана с более высоким уровнем тяжких преступлений.

Были предприняты две особенно интересные попытки выйти за рамки чисто статистических сравнений и показать, что различия в

уровне убийств имеют на самом деле культурную основу. Одно из таких исследований, осуществленное Гастилом (Gastil, 1971), показало, что степень влияния юга Америки на тот или иной штат, будучи измеренная как уровень эмиграции в этот штат с юга, является мощным предсказателем уровня преступности в этом штате. Доля коренных южан в общей численности населения и высокий уровень убийств особенно высоки в западных штатах. Однако данное исследование не является вполне удовлетворительной демонстрацией силы культурных факторов, поскольку тоже не учитывает различий между штатами по другим — «внекультурным» факторам.

Аналогичная попытка была предпринята Лофтином и Хиллом (Loftin & Hill, 1974), создавшими интересный культурный показатель, названный ими «индекс узаконенного (легитимного) насилия». Для каждого штата они высчитывали такие показатели, свидетельствующие о предпочтении насилия, как количество просмотренных телепередач или количество прочитанных журналов, содержащих элементы насилия, приходящихся на душу населения, количество футбольных игроков на душу населения*, количество разрешенных в школах телесных наказаний и доля приведенных в исполнение обвинительных приговоров по делам об убийствах. В результате они обнаружили, что данный индекс коррелирует как с уровнем убийств в том или ином штате, так и с долей южан в составе его населения. Однако данная процедура вновь не учитывает все необходимые структурные (т.е. экологические и экономические) факторы.

В 1991 г. Нисбет и Полли (Nisbett & Polly, 1991) предприняли более сложный анализ с целью по возможности устранить влияния внекультурных факторов. Они рассудили, что различия между небольшими городами в уровне убийств должны были быть более значительными, чем между крупными, поскольку в одном и том же регионе небольшие города более сходны между собой по культуре и в большей степени отличаются от небольших городов в других регионах, чем крупные урбанистические центры. (Действительно, само значение слова «космополитизм» подразумевает разрушение провинциальной культуры, типичной для небольших городов.)

Исследователи предположили далее, что если уровень убийств действительно служит отражением влияния культурных факторов, то тогда окажется, что не только региональные различия наиболее

---

* Имеется в виду американский футбол — игра очень агрессивная. (*Примеч. науч. ред.*)

отчетливо проявятся в городах с небольшой численностью населения, но и культурные показатели (такие, как доля южного населения или описанный выше индекс узаконенного насилия) смогут служить прогнозированию уровня убийств *в небольших городах более успешно, чем в крупных*. Данные предположения действительно подтвердились. Уровень убийств среди нелатиноамериканского белого населения оказался в маленьких городах юга США в три раза выше, чем в таких же городах севера. В крупных же городах юга уровень убийств оказался лишь незначительно выше, чем в крупных городах севера. Кроме того, корреляция между культурными переменными и уровнем убийств также оказалась в небольших городах более высокой, чем в крупных.

Эти данные очень убедительно свидетельствуют о существующем влиянии культурных различий на уровень убийств. И конечно, здесь не примешивается влияние температуры воздуха, поскольку температурные различия не связаны существенно с размерами города. Для того чтобы исключить еще и экологические, экономические и этнические факторы в качестве объяснений рассматриваемых различий, Нисбетт и Полли прибегли к разновидности естественного эксперимента Токвиля, исследовав регион, в целом однородный с точки зрения экологии и экономики, но имевший существенные внутренние различия в отношении выраженности культуры южных штатов. Речь идет о Великих Равнинах — обширном аграрном регионе, протянувшемся от Северной Дакоты до Северного Техаса. Уровень убийств среди нелатиноамериканского белого населения небольших городов Северного Техаса оказался в несколько раз выше, чем в небольших городах других, расположенных севернее штатов данного региона.

Возникает вопрос: а не могут ли различия в уровне убийств иметь своей причиной разницу в количестве находящегося в личном пользовании огнестрельного оружия? В этой связи необходимо заметить, что если бы подобные различия и существовали, нам все равно пришлось бы определиться с тем, не являются ли они сами отражением культурных, а не экономических или экологических влияний. Этого, к счастью, не требуется. Нисбетт и Полли, опросив под видом маркетингового исследования несколько сотен людей в Северном Техасе и Небраске, обнаружили, что в обоих регионах примерно по 70% белых мужчин-нелатиноамериканцев имеют огнестрельное оружие. Ясно, что в ситуации оскорбления или ссоры у большинства мужчин и в том, и в другом штате пистолет всегда под рукой. Просто мужчины в Северном Техасе могут

пустить его в ход с большей вероятностью, поскольку представление о том, что насилие может служить разрешению межличностного конфликта, является частью их культурного знания.

Вышеизложенные данные представляются нам важными по нескольким причинам: 1. Они позволяют с высокой степенью уверенности установить, что определенная часть различий в поведении детерминирована в основном культурными факторами. 2. Они указывают на то, что культурные различия могут сохраняться долгое время после того, как способствовавшие им структурные и экономические факторы перестают существовать. 3. В них содержится методологическая стратегия, позволяющая определить, имеем ли мы дело с культурными, либо со структурными или экономическими различиями. Если речь идет о культурном различии, то оно должно быть более четко выраженным и более тесно связанным с другими культурными переменными в более мелких, менее космополитичных населенных пунктах.

Внедрение культурных норм

Для нас очень важно помнить о том, что разделяемые культурные ценности и традиции, подобно большинству групповых норм, значимы для людей и даже активно отстаиваются ими. Начиная с небольших групп Шерифа, участники которых оценивали расстояние, преодоленное световым пятном, и кончая беннингтонскими студентками, честно «прорубавшимися» навстречу новым представлениям о социальных проблемах, и членами дискуссионных групп Шехтера, противостоявшими «отклонениям» в своей среде, история социальной психологии учит нас, что люди активно распространяют свои убеждения и интерпретации социальных явлений и нелегко смиряются с отклонениями от них. Следовательно, культуры, в которых на карту бывает поставлено значительно больше, чем в неформальных группах, исследуемых социальными психологами, должны с еще большим пылом требовать от принадлежащих к ним людей разделения своих убеждений и ценностей. Главным образом именно по этой причине культуры и отличаются друг от друга столь решительно и единообразно.

Социальная психология говорит нам также и об условиях, облегчающих или затрудняющих задачу культуры по внедрению монолитных представлений о социальной реальности. Возможность проявления несогласия с группой сильно зависит от степени доступности внешних источников влияния и поддержки. Поскольку

изоляция является ключом к поддержанию стабильности культурных норм, постоянно расширяющееся общение и контакты между регионами и культурами не могут не оказывать глубокого влияния на подобную стабильность. Недаром говорят, что в средние века в Европе две соседние деревни могли иметь в культурном отношении больше различий, чем в наши дни имеют соседствующие (или даже более удаленные друг от друга) европейские нации. Крестьяне соседних деревень по-разному одевались, имели разные обычаи и традиции, а в некоторых случаях даже говорили на диалектах, отличающихся настолько, что люди с трудом понимали друг друга. Напротив, в современной «мировой деревне» городские элиты от Лондона и Бостона до Карачи и Буэнос-Айреса подвержены влиянию настолько сходной информации и сходных идей (и даже друг друга), что случайному наблюдателю было бы трудно уловить различия в их взглядах и ценностях. По существу любой, кто путешествует по столицам мира, может сегодня наблюдать молодежные субкультуры, которые в отношении музыкальных вкусов, стиля одежды и питания более тесно связаны с аналогичными субкультурами разных континентов, чем со своими более старшими согражданами или даже живущими бок о бок с ними сверстниками из других субкультур.

Следствием революции в области средств передвижения и связи явилось то, что субкультуры постоянно поглощаются господствующими культурными течениями («мэйнстримом»), утрачивая свои отличительные особенности. Тем не менее субкультуры продолжают постоянно формироваться, а старые этнические общности постоянно обновляются и укрепляются. В следующем разделе мы обратимся к тому, что социальные исследователи могут сказать об этих радикальных изменениях в области социальной идентичности и межгрупповых отношений.

Культуры как напряженные системы

На протяжении данной главы мы рассматривали интимные отношения между объективным и субъективным аспектами культуры. Мы показали, каким образом экономические и экологические влияния, с одной стороны, и идеология и культурные ценности — с другой могут усиливать друг друга, сохраняя статус кво. В то же время мы показали, каким образом изменения в экономи-

ческих обстоятельствах или контакты с новыми обществами и идеями могут трансформировать культурные нормы и практики. Короче, мы очертили круг причин, по которым культуры могут быть отнесены к разряду напряженных систем, рассматриваемых нами на протяжении всей книги.

Теперь настало время наполнить эту динамическую схему бо́льшим количеством подробностей. Мы начнем с рассмотрения судьбы двух социальных групп, претерпевших трансформацию под влиянием жизни в Америке и оставивших в то же время неизгладимый отпечаток на теле ее культуры. Необходимо упомянуть, что в обоих случаях мы основательно полагались на материалы двух захватывающих книг Томаса Сауэлла (Thomas Sowell, 1981, 1983), посвященных этнической истории Америки.

Культурный сдвиг в Америке

Какую именно этническую группу имел в виду мэр Бостона, сказав о ее представителях в частной беседе, что они являются «расой, которая никогда не смешается с нашей, а напротив, навсегда останется отделенной и враждебной»? В качестве подсказки мы приведем несколько стереотипных черт, которые многие в нашем обществе считали характерными для этой социальной группы: тупые, ленивые, агрессивные, суеверные и склонные к вандализму, хотя при этом и жизнерадостные, религиозные, музыкальные и обладающие способностью изъясняться необычайно красочно и убедительно.

Только те из читателей будут правы, кто узнает за этими определениями ирландцев. Высказывание мэра датируется 1840 г. Ирландцы злоупотребляли алкоголем, а репутацию музыкального народа создала им высокоразвитая традиция ирландских теноров. И хотя подобное описание соответствует, конечно, более недавнему стереотипному представлению о чернокожих, стоит заметить, что в те времена большинство не только добропорядочных бостонцев, но и жителей Нью-Йорка и Филадельфии предпочитали негров ирландцам в качестве соседей или наемных работников (Sowell, 1983). Даже уже во времена великой депрессии на плакатах, извещающих о наличии рабочих мест в этих городах, можно было увидеть оговорку: «Ирландцам, просьба, не беспокоиться».

Было ли отношение остальной культуры к ирландцам продиктовано одними лишь слепыми этническими и религиозными предрассудками? Не вполне. Крупнейший чернокожий историк и со-

циолог У. Е. Б. ДюБуа утверждал, что экономическое положение крестьянина в Ирландии было хуже, чем положение американского раба в эпоху эмансипации (цитируется по Сауэллу: Sowell, 1983). Многие крестьяне жили в условиях сродни тем, в которых находились животные, за которыми они присматривали. Как в самой Ирландии, так и в Англии и Соединенных Штатах Америки, ирландцы, даже живя в городах, часто содержали свиней и кур прямо в своих домах, что вряд ли могло способствовать их популярности среди соседей. Не были они и работниками, способными привлечь нанимателей. Сауэлл (Sowell, 1983) пишет, что процент алкоголизма среди ирландцев был очень высок, а их репутация как людей, склонных к насилию, также была вполне заслуженной. (Словосочетание «боевой ирландец» относилось некогда к чему-то более грозному, нежели спортивная команда города Нотр Дам, а слово «доннибрук», означавшее кулачную драку с участием десятков людей, обязано своим происхождением одноименному ирландскому городу.)

Как отмечает Сауэлл (Sowell, 1983, с. 63), поведение, сделавшее положение ирландских иммигрантов в Америке ущербным, может быть понято с точки зрения экономической ситуации, в которой ирландские крестьяне долгое время пребывали у себя на родине. Земля, которую они обрабатывали, строения, в которых содержались вверенные их заботам животные, дома, в которых они жили, все принадлежало английским землевладельцам, живущим в городах. В соответствии с тогдашним законодательством любые улучшения этой собственности служили обогащению землевладельцев, которые ввиду возрастания ценности своего имущества могли соответственно повышать арендную плату. Таким образом, бедные фермеры имели мало возможностей или стимулов проявлять какую бы то ни было экономическую инициативу. Однако при этом у них были все основания развлекаться так, как это часто бывает свойственно беднякам: петь песни, рассказывать истории и предаваться неумеренному пьянству. Все эти свои культурные особенности, равно как и отчаянную бедность, они несли за собой повсюду, куда бы не заносила их судьба. Одним из примечательных следствий развития традиции рассказывания историй стал огромный вклад, сделанный ирландцами в мировую литературу, начиная с Джона Миллингтона Синга и Шона О'Кейси и кончая Джеймсом Джойсом, Джорджем Бернардом Шоу и Бренданом Биэном.

Что же происходит с ирландцами в социальном и экономическом отношении сегодня? Совмещая свое вошедшее в поговорку

красноречие и обаяние с развившейся впоследствии политической сообразительностью, ирландские представители уже давно управляют Бостоном, пользуясь при этом поддержкой и даже голосами потомков того самого, столь нелестно отозвавшегося о них мэра. Более того, несмотря на то, что ирландцы не смогли усвоить принципы (по крайней мере *религиозные* принципы) протестантской этики, они заняли в американском обществе положение, неотличимое по существу от положения большинства.

В действительности ирландцы имеют даже более высокий уровень доходов, образования и коэффициента интеллектуальности (IQ), чем средние показатели по Америке (Greeley, 1976, 1989; Sowell, 1983, с. 192). И это при том, что далеко не все аспекты их традиционной культуры подверглись трансформации. Они все еще очень заметны среди ведущих американских литераторов, о чем свидетельствует известность Юджина О'Нила, Мэри Мак-Карти, Флэннери О'Коннер, Мэри Гордон и множества других американских писателей ирландского происхождения. Когда же у ирландцев возникают личные проблемы, то они, к сожалению, все еще склонны решать их при помощи спиртного. Среди ирландцев уровень заболеваний, связанных с употреблением алкоголя, в 25 раз выше, чем среди итальянцев, и в 50 раз выше, чем среди евреев (Sowell, 1983).

Таким образом, история ирландцев иллюстрирует динамику напряженных систем в целом ряде важных аспектов. Данная этническая группа не добилась в Америке немедленного процветания в отличие от англичан, датчан или немцев. На протяжении достаточно длительного периода по своим экономическим навыкам и культурным ценностям они оставались глубоко отличными от других североевропейских этнических групп. Очевидное влияние присущей им бедности, отсутствия экономических знаний, а также некоторых из их культурных ценностей и обычаев (порожденных экономической ситуацией, сложившейся на их исторической родине) подогревали существовавшие в отношении них предрассудки, тем самым еще больше сужая круг возможностей, доступных им в сфере экономики. Однако за период с начала XIX по конец XX в. процесс ассимиляции и изменение объективной экономической реальности привели к выправлению их бедственного экономического положения, а также к исчезновению многих аспектов присущей им культуры, возникших по причине такого положения в прошлом.

Среди эмигрантов из католических стран ирландцы отнюдь не единственные, кто смог подняться до более высокого, чем у про-

тестантов, экономического уровня. Уже к началу 70-х годов американские католики превзошли большинство протестантских социальных групп по уровню доходов и престижности занятий (Greely, 1976, 1989). (Этот вывод справедлив, даже если сделать поправку на то, что непропорционально большое число католиков проживает в более процветающих штатах.) Мы не можем знать наверняка, обязаны ли католики своим процветанием усвоению характерных для исходной протестантской культуры достижительных ценностей или же их собственная культура (подобно японской или еврейской) содержала в себе семена иных ценностей и обычаев, способствующих материальному процветанию. Существует, однако, по меньшей мере, одно свидетельство усвоения католиками достижительной мотивации.

Вспомните, что Верофф (Veroff) и его коллеги так и не смогли показать, что в 1960 г. американские протестанты обладали подобной мотивацией в большей степени, чем американские католики. Учитывая тот экономический прогресс, который испытывали в то время католики, данный результат кажется скорее подтверждением, чем (как тогда казалось) опровержением общих взглядов Мак-Клелланда.

Возможно, в то же самое время подобная культурная конвергенция католиков и протестантов имела место и в Европе. Во всяком случае наблюдения Монтескье об англичанах уже давно утратили свою актуальность. Родина Монтескье — Франция — уже почти поколение назад превзошла Англию по объему валового национального продукта на душу населения и даже отсталая некогда экономика Италии обогнала английскую в середине 80-х годов. Все эти факты являются впечатляющим напоминанием о преходящем характере культурных различий, кажущихся запечатленными в камне тем, кто не обладает историческим видением или видением, которое дают социальные науки.

Чернокожие и белые на американском юге

Одиссея африканцев в Америке кажется еще более сложной и драматичной, чем только что описанные мытарства ирландцев. Часть их истории — наиболее ранняя ее часть — известна не столь широко, как ей следовало бы, и мы поэтому очертим некоторые ее контуры. Мы находимся в неоплатном долгу перед Мехаль Собель (Mechal Sobel, 1987) за ее блестящее исследование процесса совместного формирования африканцами и европейцами культуры

американского юга, а также динамичных взаимоотношений между двумя упомянутыми субкультурами.

Расхожее мнение о культуре юга гласит, что она состояла из *двух* живущих в симбиозе культур: из господствующей культуры белых, представлявшей собой приспособленную к южным условиям английскую культуру, и культуры черных рабов, являвшейся продуктом адаптации к суровым условиям рабства и включавшей в себя лишь отдельные составляющие африканской культуры, выражавшейся в виде диалектов, суеверий и фольклорных традиций в музыке и устном творчестве.

Книга Собель убедительно показывает, что культура юга в том виде, в каком она сформировалась в XVIII в., представляла собой на самом деле *единую* смесь европейской и африканской культур. В первую очередь Собель отмечает, что черные и белые постоянно были сведены в одно целое. Дети белых зачастую воспитывались чернокожими женщинами, роль няньки для которых была типичной. Черные и белые дети играли вместе, по крайней мере, до достижения ими подросткового возраста. Белый плантатор проводил со своим чернокожим надсмотрщиком гораздо больше времени, чем с кем бы то ни было. Кроме того, чрезвычайно важно отметить, что на раннем этапе развития культуры идеология расового превосходства еще не сформировалась. Черные и белые часто отправляли религиозный культ в одних и тех же церквях зачастую с чернокожими священниками. Как показала Собель и другие авторы, расистская идеология явилась позднейшим привнесением, призванным облегчить совесть рабовладельцев, все более и более нуждавшихся в оправдании института рабства перед лицом религиозных и политических перемен (van den Berghe, 1981).

В этой обстановке обоюдных контактов культурное влияние неизбежно становилось улицей с двусторонним движением, несмотря даже на то, что природа и происхождение различных африканских и европейских ингредиентов, попадавших в общий котел культуры южных плантаций, перестали быть очевидными для представителей господствующей «белой» культуры.

Собель начинает свое описание этого обоюдного влияния с замечания, что традиционные английская и африканская культуры с самого начала были сходны во многих важных отношениях. Как уже говорилось ранее в этой главе, преобладавшие на юге варианты английской культуры представляли собой вариации докапиталистической аграрной традиции, не придававшей большо-

го значения труду как таковому и не осуждавшей праздность. Как указывал Вебер, традиционный крестьянин работает не больше, чем необходимо для того, чтобы на столе была еда. В этом отношении английская культура очень напоминала африканскую, в системе ценностей которой идея труда как такового не играла никакой роли. В самом деле в большинстве местностей Западной Африки люди работали только два месяца в году, когда того требовали сельскохозяйственные надобности.

Предрассудки, характерные для обеих культур, также были в высшей степени сходны. Представители обеих культур верили в могущество ведьм, существование троллей и других лесных духов. Наконец, их религиозные верования также очень хорошо согласовывались между собой. Для африканцев новой была только идея воскресения, в то время как история творения и история Адама и Евы были идентичны традиционным африканским представлениям. Подобные черты сходства значительно облегчали взаимное влияние.

Африканское влияние на формирующуюся культуру юга было заметным в целом ряде отношений, особенно в области сельскохозяйственных приемов и архитектуры. Многие приемы ведения хозяйства представляли собой адаптацию африканских. Обычай строить дома на сваях с целью избавиться от обитающих внизу насекомых был заимствован из Африки. Непосредственно оттуда же были заимствованы и несколько других вариантов конструкций домов.

Ценности культуры юга также испытали на себе влияние африканских традиций. Характерное представление о роде, ведущемся с момента его основания, было более распространено на юге, чем на севере, и вполне согласовывалось с представлениями о семье и клане, бытовавшими в Африке. Присущую американскому югу эмоциональность в противоположность характерной для севера молчаливости Собель относит отчасти на счет африканского влияния. Эта эмоциональность была особенно очевидной в различных формах религиозного самовыражения. Так называемый «экстатический» подход к религии, состоящий в живом проявлении эмоций и даже одержимости, представляет собой прямое заимствование африканских практик. И по сей день фундаменталистские секты на юге США практикуют подобный «экстатический» подход. Поминовение усопших, имеющее целью воссоединение с предками, было традиционно для Африки и не являлось частью английской традиции, став, несмотря на это, частью религиозной идеологии юга даже в существовавших задолго до этого протестант-

ских сектах. Специфически африканское происхождение имеют и многие из южных суеверий.

Но, пожалуй, самый важный и долговременный вклад африканцы внесли в язык американского юга. Они принесли с собой языки, богатые пословицами, образными выражениями и другими оборотами речи, которые, как отмечали многие ученые (например, Brooks, 1985), были непосредственно перенесены в южный вариант английского языка. Стало уже стойкой традицией обращать внимание на то, что литература юга в немалой степени обязана своим величием примеси африканских языковых образований. О масштабах вклада чернокожих писателей в литературу свидетельствует недавняя работа Нисбетта и Хендерсона (Nisbett & Henderson, 1991), в которой указывается, что несмотря на преимущества белых в отношении высшего образования и социально-экономического статуса, вклад, сделанный в современную литературу чернокожими авторами (начиная с Ральфа Эллисона, Лэнгстона Хьюджеса, Ричарда Райта и Джеймса Болдуина и кончая Тони Моррисон, Элис Уокер и Огестом Уилсоном), более существен по отношению к общей численности чернокожего населения, чем вклад белых писателей севера или юга США.

Наконец, необходимо отметить повсеместно признаваемый вклад негров юга в музыкальную традицию не только американского юга, но в конечном счете и всей мировой культуры. Произошедшее в XVIII в. столкновение европейской мелодики с африканской ритмикой произвело эффект «большого взрыва» (похожего на тот, о котором говорят астрофизики), космические осколки которого в виде множества музыкальных стилей, начиная с негритянских спиричуэлсов и кончая регтаймом, джазом, блюзом, рок-н-роллом, соулом и рэпом, продолжают сыпаться на Землю и по сей день.

Таким образом, с момента своего возникновения культура американского юга представляла собой результат слияния двух, уже во многом к тому времени сходных культур, происшедшего в результате реакции на новые для них обеих условия, а также на влияние института рабства, придавшее каждой из них новые очертания.

Конечно, наследие рабства оказало долговременное влияние на экономические успехи (и неуспехи) чернокожих, подобно тому, как почти рабские условия существования ирландцев оказали влияние на их социальную группу. Как отмечают Сауэлл (Sowell, 1983), Огбу (Ogbu, 1978) и другие авторы, условия рабства, а также обусловленный последующим кастовым статусом профессиональный

«потолок» породили соответствующее отношение к работе и приобретению трудовых навыков, которое сохраняется и по сей день (по крайней мере в городских негритянских районах).

Те из чернокожих, кто занимал выгодное социальное положение на момент прогресса в сфере уравнивания гражданских прав во второй половине 1960 г., т.е. имел хорошую работу и образование, резко переместились в русло основного экономического потока. Действительно, к 1980 г. получившие университетское образование чернокожие супружеские пары зарабатывали почти столько же, сколько и белые супружеские пары, имеющие университетское образование (U.S.Bureau of the Census, 1981). Однако положение тех чернокожих, социальный статус которых на момент начала эры гражданских прав был не столь завидным, в действительности лишь ухудшилось. Не вызывает сомнений, что, начиная с 60-х годов, уровень безработицы, количество случаев тюремного заключения и распада семей резко возросли среди них.

Уилсон (Wilson, 1987) объясняет подобное положение дел в основном сокращением числа мест для *рабочих* («синих воротничков»), принадлежность к которым была традиционной отправной точкой на пути в средний класс. Это сокращение было гораздо более масштабным, чем принято считать, и коснулось в основном урбанизированных районов севера страны, среди жителей которых велика доля чернокожего населения. В любом случае произошедшее вследствие этого уменьшение числа социальных возможностей для деклассированного чернокожего населения, равно как и сохранение социальных патологий, связанных с принадлежностью к низшему сословию — «андеклассу», способствуют сохранению как расизма в среде белых, так и ощущения отчаяния среди черных. Черные все еще ждут изменений в объективной ситуации и субъективных стереотипах, которые позволили бы им полностью и на равных принимать участие в экономической жизни Америки, а также в социальных и культурных институтах, для формирования которых они так много сделали.

Традиционная японская культура и капитализм

Истории драматической культурной эволюции могут быть рассказаны практически о любом из народов мира. В подобных историях часто присутствуют две взаимосвязанные сюжетные линии. Первая состоит в том, что ситуация каким-либо существенным образом меняется, вторая же — в том, что исходная культура ос-

тавляет за собой право придавать собственную окраску процессу ассимиляции этих изменений.

Одна из этих наиболее примечательных и своевременных историй связана с внедрением капитализма в традиционную японскую культуру в 1870-е годы. В это время Япония была волевым решением открыта для торговли с Западом. Первые путешественники, побывавшие в Японии в это время, заключили, что страна никогда не станет хоть сколько-нибудь богатой. Их мнение основывалось отчасти на верном тезисе о том, что Японские острова обладают незначительными естественными ресурсами, отчасти же — на свойственном наблюдателям тех лет (и кажущимся очень странным современным наблюдателям) убеждении, что японцы слишком ленивы и слишком любят удовольствия, чтобы иметь производительную экономику.

В течение последующих пятидесяти лет японцы показали себя мастерами капиталистических способов производства и распределения. Они построили динамичную и преуспевающую экономику, ориентированную на высокую производительность труда и экспорт продуктов производства, достигшую пика в период перед второй мировой войной, а после произведенных войной разрушений выстроили ее заново, подняв на еще большую высоту. Однако более всего впечатляет то, что им удалось изменить саму суть капитализма не только в своей стране, но постепенно и во всем мире. Подобное изменение природы капитализма подразумевает отношения большего сотрудничества между трудом и капиталом, отношения, согласующиеся с традиционным для японского общества явлением, а возможно, и объяснимые с его помощью, — речь идет об особом характере связей между феодалом и его вассалом (Doi, 1971).

> В традиционной японской иерархии подчиненный не имел никаких «прав». Поскольку в прошлом у подчиненных не было контрактных отношений, единственной надеждой для них было попытаться пробудить доброту и благоволение в тех, кто был выше по статусу. Достигалось это путем апелляции к отеческим чувствам и чувствам благодарности. Способность пробуждать манипулятивным путем доброту и благоволение у старших по статусу называется по-японски «амаэру» (De Vos, 1985, с. 160).

Сотрудники любой японской компании ожидают от своего босса как от современного воплощения субъекта подобных отношений проявления тех же родительских чувств по отношению к себе.

> И действительно, связанные с его ролью социальные ожидания часто вынуждают его демонстрировать поведение, предполагающее наличие по-

добных чувств, независимо от того, есть они у него или их нет. Он должен интернализовать чувство ответственности за людей, находящихся под его началом, и проникнуться им... Например, в Японии руководители любого звена, не исключая и высшее, могут принимать участие в устройстве женитьбы кого-нибудь из своих подчиненных. В этом усматривается проявление родительской ответственности и это на самом деле является чем-то вроде отеческой заботы о благополучии подчиненных (De Vos, 1985, с. 160).

Современная японская корпорация, таким образом, напоминает семью в гораздо большей степени, чем любой ее западный аналог. Управляющие заботятся о повседневной жизни сотрудников, искренне верящих, что те преследуют их интересы. Неизбежного, по утверждению Маркса, фундаментального конфликта интересов между двумя классами Японии в значительной степени удалось избежать. Все это дало Японии моральные и экономические преимущества, вылившиеся в повсеместную имитацию японских приемов управления персоналом в Америке — той самой стране, где (как мы еще будем это обсуждать в гл. 8) Курт Левин впервые создал приемы смягчения конфликта между работниками и работодателями — приемы, основанные не на японской «семейной» модели, а на американском идеале демократического участия.

Личностные черты, этнические особенности и координаты индивидуальных различий

Что же мы успели к настоящему моменту узнать? Наиболее важными нам представляются следующие уроки:

1. Экономические обстоятельства вместе с другими объективными фактами социальной жизни, такими, как отношение к той или иной группе со стороны других групп, глубоко влияют на характеристики культуры. Результатом является то, что культуры могут существенно различаться между собой по своим ценностям и привычным формам поведения.
2. Субъективные аспекты культуры, включая религиозные и идеологические, влияют на реакцию индивида на объективные ситуации и в некоторых случаях играют жизненно важную роль в формировании новых социальных и экономических обстоятельств.
3. Хотя культуры — это напряженные системы, которые обычно консервативны и сопротивляются изменениям, однако

они могут выступать и в роли мощных локомотивов перемен. Когда изменяются объективные давления и ограничения либо когда вследствие контактов с другими группами, изменяются субъективные интерпретации, культура может меняться — иногда очень глубоким и непредсказуемым образом.

4. Одни аспекты культуры могут значительно меняться и при этом оставлять незатронутыми другие ее аспекты. Вряд ли можно распознать местечковых евреев в их уверенных и пользующихся социальным признанием потомках, населяющих студенческие городки и восседающих за столами советов директоров компаний, хотя дух учености и прагматизма, заложенный в еврейскую религиозную и торговую традицию две тысячи лет назад, легко уловим в любой группе западных евреев и сегодня. Грязного и невежественного ирландца сегодня трудно найти по обе стороны Атлантики, хотя у них по-прежнему сохраняется традиция великолепного владения языком, а алкоголь все еще остается предписываемым культурой средством борьбы со стрессом и печалью.

Формирующиеся в настоящий момент дисциплины — «культурная психология» и «когнитивная антропология» (D'Andrade, 1981; Shweder, 1991; Stigler et al., 1990) могут в конце концов помочь нам описать и предсказать динамику вышеописанных процессов более удовлетворительным и систематическим образом. Эти новые дисциплины, находящиеся на пересечении антропологии, экономики, социологии и психологии, занимают очень выгодное положение для того, чтобы воспользоваться преимуществами междисциплинарного духа, воскресшего в социальных науках. И традиционная социальная психология тоже должна сыграть важную роль в совместных усилиях найти некоторую логику в хаотическом нагромождении имеющихся у нас сведений о культуре.

Способны ли этнические особенности занять место личностных черт?

Во вступительных абзацах данной главы мы обращали внимание на ту роль, которую знание культурных особенностей может сыграть в деле предсказания и адекватного реагирования на поведение, наблюдаемое нами в повседневной социальной жизни. Мы надеемся все же, что ни эти вступительные замечания, ни даль-

нейшие рассуждения, приводимые в данной главе, не сформировали у читателя впечатления, что знание о существовании этнических и культурных различий способно вымостить гладкую дорожку для предсказания индивидуальных различий, которые не удалось предсказать в ходе исследования личностных черт. Несмотря на то что знание особенностей культуры или субкультуры может многое сказать нам о том, что с ее позиций скорее всего будет желательным, допустимым или запретным во многих областях социальной жизни, применение этого знания на практике имеет свои ограничения. Мы мало что сможем сказать, например, о том, каким образом поведение Билла в некоей конкретной ситуации будет отличаться от поведения Джека, основываясь лишь на знании о том, что Билл является южанином ирландского происхождения, имеющим невысокий социально-экономический статус и проживающим на юго-западе страны, в то время как Джек — живущим в Лос Анджелесе евреем, принадлежащим к среднему классу.

Как бы глубоко ни различались практики поведения людей, принадлежащих к *различным* обществам, *внутри* этих обществ подобные различия редко бывают большими или взаимно согласованными.

Причина подобной гомогенизации заключена в феномене социального влияния, а также в том, что члены различных социальных групп, существующих в обществе, обычно сталкиваются с довольно сходными объективными реалиями и формируются под их воздействием. Действительно, некоторые из описанных в этой главе культурных, этнических и классовых различий, существующих в нашем обществе, могут быть не очень большими (по крайней мере когда они представлены традиционными показателями). Существенным, например, является *совпадение* в ценностях и убеждениях между представителями социальных групп, обладающих более высоким или более низким социально-экономическим статусом. Что до этнических различий, то они становятся особенно заметны лишь тогда, когда объектом нашего внимания становится частота *экстремальных* поведенческих проявлений, таких, как, например, алкоголизм, убийства, либо исключительный вклад в развитие музыки, искусства, спорта или специфических сфер интеллектуальной деятельности, что вполне согласуется с нашими рассуждениями о статистике индивидуальных различий, приведенной в главе 4.

Важно также сознавать, что хотя многие этнические различия и вписываются в традиционные координаты личностных черт (так,

например, протестантская этика неплохо ложится на обыденные представления об ответственности и сознательности, а традиционная латиноамериканская *simpatica*, или межличностная отзывчивость, хорошо совмещается с такой чертой, как дружелюбие), многие этнические особенности не столь хорошо представлены в обыденной психологии и, похоже, не являются частью традиционных параметров индивидуальных различий. Например, многие из аспектов коллективизма, такие, как значимость родственных отношений, а также многие аспекты различий между социальными классами, такие, как локус контроля, не соответствуют параметрам, открывающимся обыденному наблюдателю.

Как следствие, общаясь друг с другом, люди могут упускать из виду либо неправильно истолковывать некоторые интересные и важные культурные различия. Когда различия в поведении возникают в результате действия норм или различий в интерпретации, имеющих *культурное* происхождение, они могут быть ошибочно отнесены к какому-либо концептуально связанному с ними параметру *индивидуальных* различий. Предсказания же поведения в новых ситуациях, сделанные без учета упомянутых культурных факторов, будут скорей всего ошибочными или по меньшей мере необоснованно уверенными.

Почему этнические особенности играют все возрастающую роль в современной жизни?

По мере того как XX в. близится к завершению, во всем мире все более преобладающими становятся два факта: один — вселяющий надежду и другой — порождающий тревогу. Обнадеживает то, что экономические и политические системы развитых стран действительно сближаются. А тревожит то, что межэтнические границы как внутри одной страны, так и между разными странами, по всей видимости, лишь упрочиваются. Подобные границы можно усмотреть и в расовых конфликтах среди студентов американских университетов, и в межэтнических раздорах, разгоревшихся по мере ослабления централизованной власти перед распадом Советского Союза, и в непрекращающихся по всему миру племенных и религиозных бойнях.

Не может ли быть так, что эти два факта как-то соотносятся между собой?

Начнем с первого. Можно усмотреть явную связь между рационализмом Просвещения и Реформации и типом экономической

модели, которая, похоже, лучше всего работает в современном мире. Будучи в основе своей капиталистической, она находит пути смягчения ужасных пророчеств Маркса об эксплуататорских тенденциях капитала, например, в государственном перераспределении богатства по образцу скандинавских стран или в патерналистских установках капиталистов, исповедующих японский стиль управления. Системы хозяйствования и те общества, которые их поддерживают, являются наиболее рациональными и человечными из всех, когда-либо известных миру.

Однако сама открытость и рациональность подобных обществ может содержать в себе семена этнического конфликта. Во-первых, в обществах, где хорошо идентифицируемые группы в разной степени преуспевают — не важно, по причине ли предвзятого отношения к ним со стороны других или разного уровня владения необходимыми для работы навыками и разного отношения к работе, — сам свободный характер этих обществ позволяет этническому конфликту быстро развиваться. Во-вторых, далеко немногие из экономически развитых обществ сформировали к настоящему моменту идеологии, способные удовлетворить человеческую потребность в осмысленном существовании и ощущении общности. Во многих из этих современных обществ религия уже слаба, а этническая общность представляет собой привлекательную, хотя и опасную альтернативу ей.

Если новые факты о роли этничности не являются преходящими и если наши рассуждения об истоках этих фактов заслуживают хоть какого-нибудь внимания, то это значит, что ученым в области социальных наук необходимо определить содержание этнических различий, разъяснить его представителям различных общественных кругов и изыскать пути уменьшения возможностей для разжигания конфликтов.

8

Применение социальной психологии на практике

Некоторые методологические уроки для исследователей-практиков и их клиентов ♦ Когда «крупные» социальные проекты терпят крах ♦ Когда «мелкие» социальные проекты удаются ♦ Влияния атрибуций и навешивания ярлычков в школьном классе ♦ Субъективные восприятия и их объективные последствия для здоровья ♦ Применение социальной психологии в повседневной жизни

Когда социальные психологи применяют достижения своей науки к проблемам, возникающим в наших учебных заведениях, на рабочих местах или по месту жительства, все их усилия в этом направлении испытывают сильное влияние, а зачастую являются впечатляющим свидетельством правоты принципа ситуационизма. Там, где житейская мудрость видит причины возникающих проблем в первую очередь в общих несовершенствах человеческого рода или слабостях отдельных индивидов, социальный психолог сопротивляется тому, чтобы «винить во всем жертву». Вместо этого, анализируя лежащие в основе причины и предлагая возможные пути решения, социальный психолог пытается увидеть *ситуационные* барьеры и стратегии их преодоления. Более того, те из нас, кто присоединился к последователям школы Левина, склонны концентрировать свое внимание на *непосредственном* окружении, в особенности на тех социальных процессах, которые

порождают поведенческие нормы, и на канальных факторах, опосредующих взаимоотношения между аттитюдами и поведением.

Несмотря на то что социальные психологи-практики просто обречены быть ситуационистами, успех их деятельности зависит в конечном счете от их понимания двух фундаментальных положений, также обсуждаемых на протяжении этой книги, — *решающей роли субъективной интерпретации и динамической природы когнитивных и социальных систем.*

Первое из этих положений обязывает практика принимать во внимание (а при необходимости и пытаться изменить) субъективные оценки, даваемые людьми той конкретной ситуации, в которой они находятся, а также субъективные оценки любых воздействий, задуманных для улучшения этой ситуации. Второе из упомянутых положений обязывает социального психолога-практика отслеживать динамику как социальных систем, в пределах которых разворачивается деятельность людей, так и когнитивных систем, посредством которых они обрабатывают получаемую информацию. В частности, искушенный практик отдает себе отчет в том, что стабильность системы социального сообщества, равно как и стабильность системы убеждений, поддерживается мощными силами, но что при этом оба типа систем могут быть подвергнуты глубоким изменениям, если случайно или преднамеренно влияние этих стабилизирующих сил будет поколеблено.

По мере обсуждения нами на протяжении данной главы различных случаев успешных и безуспешных социальных проектов мы будем снова и снова возвращаться к этим фундаментальным положениям социальной психологии, а также к тем урокам, которые вытекают из них для всех нас — не только исследователей, планирующих социальные программы, но и всех людей, живущих в социальном мире: детей и родителей, студентов и преподавателей, пациентов и терапевтов, работников и работодателей. Эти уроки обладают способностью изменять наше понимание и способы реагирования на события, из которых и складывается наш социальный опыт: повседневные социальные обмены, в которых мы участвуем и которые лично наблюдаем, примечательные происшествия, о которых нам рассказывают окружающие, а также более масштабные события, находящие отражение в средствах массовой коммуникации. Однако вначале мы должны уделить какое-то время рассмотрению некоторых уроков, имеющих отношение не к теории социальной психологии, а к ее методологии.

Некоторые методологические уроки для исследователей-практиков и их клиентов

Квалификация дипломированных социальных психологов проявляется не только в том, как они проводят свои собственные исследования, но и в том, как они реагируют на комментарии относительно социальных проблем и способов их решения, предлагаемые средствами массовой коммуникации. Что особенно примечательно, социально-психологическое образование прививает глубочайший скептицизм в отношении заявлений, которые делаются исключительно на основании теоретического анализа или «клинического опыта» и не опираются при этом на надежные исследовательские данные. До некоторой степени этот скептицизм проистекает из знания о тех *последствиях*, которые влекут за собой подобные заявления.

Мы уже видели ранее, насколько часто предсказания «экспертов» о социальных тенденциях и их последствиях бьют мимо цели. Мы видели также, насколько часто программы социальных воздействий, казавшиеся разумными с точки зрения как теории, так и здравого смысла, оказывались в конце концов неэффективными или же имели обратный эффект. Наш скептицизм может быть также связан с теми общими теоретическими принципами, о которых мы писали выше, касающимися тонкого и скрытого характера ситуационных влияний, превратностей субъективной интерпретации и сложной динамики когнитивных и социальных систем. О какой бы проблеме не шла речь — будь то долговременные социальные последствия эпидемии СПИДа, издержки и преимущества легализации кокаина, наилучшее решение проблемы бездомных, сравнительные преимущества различных вариантов ухода за детьми или даже преимущества высшего образования, даваемого в Стэнфорде, по сравнению с образованием, даваемым в Мичигане, присущие нашей дисциплине указанные фундаментальные принципы обязывают нас признать, что при отсутствии прямых эмпирических доказательств любые предлагаемые ответы имеют ограниченную ценность.

Одновременно с этим исследования обыденных умозаключений (Dawes, 1988b; Kahnemann, Slovic & Tversky, 1981; Kunda, 1990; Nisbett & Ross, 1980) предостерегают нас против разнообразных когнитивных, мотивационных и даже перцептивных тен-

денциозностей, заставляющих людей ощущать огромную, но ничем не подкрепленную уверенность в своих убеждениях и предсказаниях, — тенденциозностей, создающих как у экспертов, так и у обычных людей иллюзию того, что им вполне понятен смысл происшедших событий (Fischhoff & Beyth, 1975; Fischhoff, Slovic & Lichtenstein, 1977) и они в состоянии предсказать будущее (Dunning et al., 1990; Vallone et al., 1990). Мы многое узнали о методологических ловушках и артефактах, способных сбить нас с толку во время проведения прикладных исследований, но еще больше нам стало известно о недостатках суждений и решений, принимаемых вообще без исследований — на основании одной лишь интуиции или идеологических соображений.

Когда речь заходит о вопросах социальной политики, уроки нашей науки побуждают нас отстаивать ценность и экономическую оправданность вдумчиво разработанных и тщательно выполненных эмпирических исследований. Мы имели возможность убедиться в том, что лабораторные и «полевые» исследования действительно могут представлять ценность при обращении к темам, составляющим ядро нашей правовой системы (Ellsworth, 1985; Hastie, Penrod & Pennington, 1983), равно как и при проверке эффективности образовательных программ, разработанных с целью улучшения здоровья и повышения безопасности населения (Evans, 1982; Meyer, Maccoby & Farquahar, 1980; Robertson et al., 1984). В результате мы выступаем поборниками формальных *экспериментальных проектов* в тех случаях, когда их реально можно применить, и сторонниками необходимых методологических, статистических и интерпретационных *предосторожностей* в случаях (которых гораздо больше), когда применение строгих экспериментов не представляется возможным (Campbell, 1969; Campbell & Stanley, 1963, 1966; Cook & Campbell, 1979; Cronbach, 1982).

О пользе «чистых экспериментов»

Некоторые наиболее важные и драматические иллюстрации ценности формального (выполненного по всем правилам) экспериментирования и тех угроз, которые таят в себе «клинические» методы исследования, получены в медицине. Классическим примером служит история исследования эффективности «портокавального шунтирования». Прибегнув к нечасто применяемому методу метаанализа, Грейс, Мюнх и Шальмер (Grace, Muench & Chalmers, 1966) сопоставили выводы, к которым пришли исследователи,

Таблица

Анализ исследований

Экспериментальная схема	Степень энтузиазма		
	Ощутимый	Умеренный	Отсутствует
Не было контрольных групп	24	7	1
Были контрольные группы, но не было случайного отбора пациентов	10	3	2
Были и контрольные группы, и случайный отбор пациентов	0	1	3

Примечание. Выводы 51 исследования эффективности портокавального шунтирования зависели от схем организации исследований. Корректно проведенные сопоставления показывают, что операция имеет незначительный эффект либо она вообще неэффективна. Некорректно спланированные исследования преувеличивают эффективность хирургического вмешательства. (В таблице обобщены данные, приводимые в следующих работах: Grace, Muench & Chalmers, 1966, p. 685; Freedman, Pisoni & Purves, 1978, p. 8.)

использовавшие различные методологические схемы для оценки эффективности популярного некогда метода хирургического лечения цирроза печени. Метод заключался в соединении воротной вены пациента непосредственно с его полой веной*. Результаты произведенного сопоставления приводятся в таблице.

Мы видим, что в 32 случаях, составляющих бóльшую часть общего числа опубликованных отчетов (51), исследователи полагались на стандартные для клинической практики процедуры оценки.

Иными словами, в своих заключениях исследователи исходили из количества случаев улучшения или случаев отсутствия улучше-

---

* Воротная вена — один из наиболее крупных сосудов человеческого организма, доставляющий венозную (насыщенную продуктами обмена и лишенную кислорода) кровь от органов брюшной полости непосредственно к печени. Полая вена — самая крупная вена человеческого организма, доставляющая кровь к правому предсердию. Портокавальное шунтирование состоит, таким образом, в создании искусственного канала (шунта) от воротной вены к полой вене в обход печени. (*Примеч. пер.*)

ния, имевших место у совокупности пациентов, которым была сделана операция (хотя, предположительно, исследователи каким-то образом учитывали информацию и о тех больных, которым операция сделана не была). Как явствует из таблицы, практически все исследователи пришли к положительному заключению об эффективности портокавального шунтирования.

Во второй по численности группе исследований (15 исследований во второй строке таблицы) ученые прямо сравнивали состояние пациентов, перенесших операцию, с состоянием пациентов, которые операции не подвергались, хотя больные циррозом печени не были распределены по этим двум группам *случайным образом*. Подобный метод сравнения вновь привел большинство исследователей к положительным выводам. Только четыре исследования были основаны на методе случайного распределения испытуемых по разным экспериментальным условиям, использование которого необходимо, чтобы подобный эксперимент мог быть признан «чистым». Именно они позволили медикам прийти к правильному заключению. Оно сводилось к тому, что портокавальное шунтирование не приносило пациентам вообще никакой пользы и, следовательно, на получение положительных результатов при использовании менее корректных методов сравнения оказали влияние либо «эффекты плацебо» (которые мы еще будем обсуждать ниже), либо тенденциозности, возникающие из-за неслучайного отбора пациентов в группу, которая подвергалась хирургическому вмешательству.

Некоторые из возможных тенденциозностей становятся вполне очевидными, стоит лишь обратить на них внимание. Если какой-либо новой лечебной процедуре должна подвергнуться лишь часть пациентов, то вероятность того, что отобранные для нее люди окажутся «хорошими кандидатами», будет весьма высока. То есть эти пациенты не будут страдать другими заболеваниями, способными осложнить лечение или повлиять на оценку его результатов; им будут свойственны позитивные аттитюды и они с большей вероятностью будут следовать предписаниям врачей. Возможно даже, что этими пациентами окажутся люди, чьи семьи будут оказывать им всестороннюю поддержку, желая, чтобы их родственники получили новейшее и наилучшее на данный момент лечение. И когда окажется, что все эти «хорошие кандидаты» продемонстрировали лучшее послеоперационное состояние по сравнению с больными, получающими стандартное лечение (либо не получающими вовсе никакого), различия между ними могут иметь лишь очень неболь-

шое отношение (а может быть, и вообще никакого) к терапевтическим преимуществам нового метода лечения. Вместо этого упомянутые различия станут попросту отражать преимущества «хороших кандидатов» в плане изначального состояния их здоровья, степени их готовности следовать врачебным предписаниям или наличия поддержки со стороны родственников. Влияние тенденциозностей, похожих на вышеупомянутые, ощущается в социальных экспериментах, когда, например, уровень рецидивизма среди «подходящих» или «заслуживающих этого» заключенных, которые были включены в специальную программу социальной реабилитации, сравнивается с уровнем рецидивизма среди тех, с кем обращались стандартным образом.

Хотя у исследований конкретных случаев (case studies) и плохо организованных сравнений есть свои недостатки, они по крайней мере оберегают нас от опасности иллюзорного представления о том, что можно обойтись *вообще* без исследовательских данных. Трагическая история социальной программы, не имеющей под собой ничего, кроме здравого смысла и добрых намерений, хорошо прослеживается на примере строительства многочисленных «башен посреди парка», которые были очень популярны в 50-е и 60-е годы как способ «расчистки трущоб». Положенная в их основу логика казалась очевидной. Берем городской квартал, застроенный осыпающимися трех- и четырехэтажными многоквартирными домами, и переселяем живущих в них людей в одну двадцатиэтажную башню, которую строим в центре квартала, превратив освободившееся место в детские площадки и парки. После этого садимся отдыхать, пожиная социальные плоды, которые обязательно должно принести подобное «усовершенствование» среды обитания.

Однако планировщики в своем благонамеренном, но неискушенном ситуационизме не смогли учесть тонко сбалансированной экологии старомодных кварталов многоквартирных домов. Объективные физические условия существования в таких домах могли быть ужасающими, но при этом каждый из живущих в них людей был знаком со всеми остальными, поддерживая отношения с ними в ходе ежедневного общения. Для жителей этих домов имело значение доброе мнение соседей, социальные же нормы распространялись и насаждались в них так, как это происходит в любом нормально функционирующем сообществе людей. Более того, каждый очень хорошо знал, что происходит и перед домом, и в его закоулках, а матери могли, выглянув в окно, видеть, что их дети спокойно играют на тротуаре либо сидят на крыльце.

Будучи помещенной в стерильную башню, вся эта *напряженная система* оказалась разрушенной. Уровень неформальных социальных влияний и групповой сплоченности резко снизился, поскольку люди имели теперь минимум возможностей развивать личные отношения и наблюдать за повседневным поведением друг друга. Неугодных пришельцев и преступников уже нельзя было вынудить убраться из дома, потому что их было уже трудно отличить от других членов сообщества, а также потому, что социально изолированные жители не склонны были чувствовать себя ответственными за решение коллективных проблем. Молодежь была вынуждена сидеть заточенной в своих квартирах либо безнадзорно слоняться по зданию или укромным уголкам парка. Вскоре аномия, страх и отчаяние, не говоря уже о вандализме, довершали социальную и физическую деградацию и так уже нищего сообщества, представлявшего собой до этого, несмотря ни на что, жизнеспособную социальную систему.

По прошествии 20 лет после этого смелого, но злополучного вмешательства в жизнь бедняков правительство приступило к сносу разрушенных башен. Финансовые издержки этого безумия исчисляются сотнями миллиардов долларов. С точки же зрения человеческого страдания, издержки подсчету не поддаются. Думается, что уплаты этой страшной дани можно было бы избежать, выстроив полдюжины подобных башен в разных городах и оценив затем, насколько успешным оказался эксперимент, т.е. пронаблюдав за благополучием их жителей и обитателей ближайшей округи на протяжении по крайней мере двух лет, прежде чем принимать решение об осуществлении какого-либо крупномасштабного проекта по искоренению трущоб.

Мы никоим образом не утверждаем, что использование мелкомасштабных оценочных исследований всегда будет приносить ясные ответы, помогающие выстраивать последующую социальную политику. Напротив, многие из наиболее известных социальных экспериментов и оценочных исследований, проведенных в последние десятилетия, стали причиной горячих дебатов о том, как правильно интерпретировать полученные в них результаты. Однако мы полагаем, что в каждом из подобных случаев соответствующие научные результаты служили важной цели умерения риторического пыла и заострения внимания на вопросах, подлежащих дальнейшему обсуждению и изучению. Извлеченные же из этих исследований уроки стоят гораздо больше, чем было на них затрачено (Kiesler, 1980).

Обратимся для примера к многообещающим экспериментам с негативным подоходным налогом, или «гарантированным уровнем дохода», проводившимся в период с 1968 по 1978 г. (Moffitt, 1981). Мы обнаружили, что, как этого и можно было ожидать, участники экспериментальных групп, которым доплачивали, если их доход падал ниже оговоренного «порогового» уровня, работали в среднем меньше часов в неделю по сравнению с членами контрольных групп (отчасти потому, что чаще и более длительное время были безработными). Эта разница обусловливается главным образом резким сокращением количества часов, проработанных *не главами семей.* Например, в наиболее обширных и лучше всего исследованных выборках Сиеттла и Денвера среди замужних женщин наблюдалось уменьшение данного показателя на 20% (среди молодых неженатых мужчин оно было еще более значительным) в сравнении с тем, что среди женатых мужчин уменьшение составило лишь 9% (Robins & West, 1980). Мы видим также, что вопреки надеждам и прогнозам многих сторонников упомянутой программы, уровень разводов среди семей, получавших гарантированный доход, оказался не менее, а более высоким (по данным о Денвере и Сиеттле, на 35—40%) (Hannan, Tuma & Groeneveld, 1977).

Подобные результаты ставят перед нами ряд трудных вопросов. Желательно или нежелательно, чтобы замужние женщины, особенно имеющие на своем иждивении детей, работали в неделю меньшее количество часов (точнее, желательно ли, чтобы большее число этих женщин не работало вообще)? Действительно ли гарантированный доход обострял семейные проблемы скорее, чем сглаживал их, или же его наличие попросту делало развод не ладящих друг с другом супругов экономически приемлемым шагом?

Однако несмотря на свою трудноразрешимость, подобные вопросы свидетельствуют о весьма ценной тенденции к сужению круга обсуждаемых параметров. Критики программы уже не могут продолжать утверждать, что «никто» или «вряд ли кто-то» будет работать при наличии гарантированного дохода. Сторонники программы также не могут продолжать утверждать, что сократившееся число разводов послужит оправданием произведенных на нее затрат. Исследователи же и организаторы программы приобретают более отчетливое понимание того, *что* они хотели бы измерить или изменить в ходе последующих социальных экспериментов.

По той же самой причине проводившиеся в начале 60-х годов исследования практики «освобождения под залог» (Ares, Rankin &

Sturz, 1963; Riecken & Boruch, 1974; Wholey, 1979) оставили вопрос о том, стоит ли освобождать ответчиков по уголовным делам до суда, не требуя внесения залога, открытым для обсуждения. Тем не менее исследователям удалось установить, что подобная политика не ведет к появлению недопустимо большого числа ответчиков, не являющихся на судебное разбирательство. Среди ответчиков, воспользовавшихся возможностью не вносить залог, уровень неявки составил менее 2%, что *ниже* среднего уровня для ответчиков вообще. Аналогичным образом, о чем мы еще будем говорить ниже, несколько тщательно подготовленных исследований по изучению программ раннего обучения детей (программ «Хедстарт», разработанных в 60-е годы) не смогли положить конец спорам об их «рентабельности». Тем не менее двадцать лет спустя эти исследования послужили сдерживанию потока нереалистических обещаний либеральных сторонников этих программ и необоснованных опровержений, исходивших от их консервативных критиков.

Хоуторнская сага

По мере того как социальные психологи убеждались в ценности формальных экспериментальных схем, росло их понимание и социальной психологии самого экспериментирования. Одна из значительных начальных глав этой длинной истории была написана в 1924 г. на Хоуторнском заводе компании «Вестерн Электрик» в Чикаго. Исследования были начаты по инициативе первых энтузиастов «научного управления производством». Это были так называемые специалисты по производительности труда с их пресловутым и часто высмеиваемым изучением различных движений и времени их выполнения.

К своему удивлению и разочарованию, эти специалисты вскоре обнаружили, что не могут быстро поднять производительность труда за счет изобретения более эффективных методов и предписывания рабочим действовать в соответствии с ними. Подобное вмешательство вызывало недовольство и недоверие со стороны рабочих, считавших, что к ним предъявляются слишком высокие требования, и подозревавших, что эти методы созданы с целью превратить их в роботов. Вследствие этого рабочие проявляли сопротивление, что уже не покажется чересчур неожиданным для наших читателей, знакомых с важной ролью субъективного восприятия и механизмов, действующих в напряженных системах.

Одно небольшое исследование, посвященное влиянию освещенности рабочих мест на производительность труда, стало отправной точкой для совершенно иного подхода к проблеме производительности, хотя по сути и принесло отрицательные результаты. Хоуторнские исследователи обнаружили, в частности, что хотя повышение уровня освещенности и сказывалось поначалу на повышении производительности труда, однако при систематическом манипулировании освещением на протяжении длительного периода исследований никакой зависимости между производительностью труда и условиями освещенности зафиксировано не было. Это навело исследователей на мысль, что решающую роль здесь могли играть факторы, имеющие мало общего с физическими характеристиками среды, а относящиеся всецело к сфере восприятия и чувств испытуемых.

Серия дальнейших исследований, проводившихся с 1927 по 1932 г. при содействии ученых из Гарвардской школы делового администрирования, дала дополнительные аргументы в пользу подобной интерпретации. Наиболее известным из этих исследований был эксперимент, предметом которого была производительность труда пяти женщин-сборщиц, размещенных в отдельной комнате для исследований и получавших сдельную плату в зависимости от их совместной производительности. Измерение производительности труда группы испытуемых проводилось в течение двадцати трех периодов, продолжительность которых варьировалась от трех-четырех до тридцати недель. При этом число и режим перерывов для отдыха и приема пищи систематически подвергались изменению. Результаты этого эксперимента, а точнее интерпретация его в терминах «человеческих отношений», данная исследователями, обобщившими его результаты (Mayo, 1933, 1945; Roethlisberger, 1941, Roethlisberger & Dickson, 1939), стала вскоре Евангелием для авторов вводных курсов как по психологии, так и по менеджменту.

Предание гласит, что испытуемые реагировали практически на каждое изменение условий эксперимента (касалось ли оно увеличения частоты и продолжительности перерывов для отдыха и приема пищи, либо их, наоборот, сокращения вплоть да полного упразднения) неизменным повышением производительности труда. Суммарный результат эксперимента сводился к тому, что на протяжении первых (и наиболее часто фигурирующих в литературе) 13 периодов производительность труда рабочих неуклонно повышалась, будучи более или менее независимой от действующего

графика перерывов, пока не сделалась на 30–40% выше исходного уровня, зафиксированного до начала эксперимента. Так, например, с началом 12-го периода рабочие лишились укороченного дня в субботу, а также двух плановых перерывов, которыми могли пользоваться во время 11-го периода. Тем не менее результатом было увеличение производительности труда на 11%. Далее в течение 13-го периода количество перерывов было восстановлено и рабочие стали также получать на обед бесплатные напитки за счет компании. Все это привело к дальнейшему увеличению производительности труда на 4%.

Комментируя эти результаты, защитники концепции человеческих отношений утверждали, что конкретные особенности графика перерывов и вносившиеся в него на протяжении 13 периодов экспериментальные изменения не имели никакого значения, а производительность труда увеличилась исключительно по причине изменения социальных отношений внутри рабочей группы, а также улучшения отношений между рабочими и непосредственным начальником. Мэйо (Mayo) и его коллеги указывали на то, что группа из пяти сборщиц, размещенная отдельно от остальных, получила тем самым особый статус, что укрепило сплоченность группы и ее корпоративный дух. Не менее важно и то, что члены этой микрогруппы неожиданно почувствовали, что начальник проявляет к ним больше внимания и делает это в более дружелюбной форме, впервые стремясь получить от них обратную связь и интересуясь конкретными предложениями. Все эти факторы наряду с новой системой оплаты, привязывавшей их личный заработок к производительности труда их собственной группы, а не фабрики в целом, привели к тому, что испытуемые выработали новые групповые нормы, поощрявшие повышение производительности труда, взаимопомощь и более позитивное отношение к руководству. Кроме того, как отмечали позже последователи К. Левина, подобные условия освободили пятерых работниц от сдерживающего влияния общефабричных норм, препятствовавших повышению производительности труда — норм, процесс навязывания которых в форме вербальных и невербальных упреков наблюдали авторы другого исследования, проводившегося на том же Хоуторнском заводе с 1931 по 1932 г. (Homans, 1952).

В последние годы Хоуторнские исследования не раз подвергались обоснованной критике за ряд методологических недостатков (включая отсутствие контрольной группы, в которой условия работы оставались бы неизменными на протяжении того же перио-

да), а также за неоспоримую идеологическую тенденциозность, руководившую составителями первых отчетов и авторами дальнейших интерпретаций (Bramel & Friend, 1981; Franke & Kaul, 1978; Parsons, 1974). Постепенно выяснилось, например, что хоуторнские рабочие лучше осознавали ситуацию, были менее инфантильны и менее подвержены манипуляциям посредством доброго отношения и внимания со стороны руководства, чем это пытаются внушить студентам приводимые в учебниках описания. Обнаруживается, например, что рабочие подвергались неявному, а иногда и явному, социальному давлению, побуждавшему их продолжать увеличивать производительность труда как для того, чтобы сохранить свои «привилегии», связанные с участием в эксперименте на сравнительно привлекательных для себя условиях, так и в надежде на то, что успех эксперимента приведет к улучшению условий труда на всей фабрике. В последнее время выяснилось также, что когда посреди длительной серии экспериментальных манипуляций две работницы начали проявлять враждебное и неконструктивное отношение, они были заменены двумя другими, проявлявшими бо́льшую готовность внести свой вклад в успех исследования. Кроме того, оказывается, что на протяжении всех 23 периодов наблюдения один из двух наиболее значительных скачков производительности труда последовал сразу же за упомянутыми кадровыми перестановками, а другой — значительно позднее, уже после начала Великой депрессии (явившейся событием, безусловно повысившим ценность и привлекательность *любой* работы).

Однако подобная критика не преуменьшает важности Хоуторнской саги, а скорее указывает на ее значимость в более широком плане. На протяжении истекших десятилетий Хоуторнские исследования показали себя как нечто большее, чем наглядный урок о важности социальных отношений и морального духа на производстве и чем простое напоминание о том, что испытуемые в контрольной и экспериментальной группах не должны отличаться друг от друга в отношении того, насколько они ощущают себя объектами особого внимания и наблюдения. Сегодня эти исследования напоминают нам об уроке более общего характера, состоящем в том, что мы всегда должны учитывать социальную динамику взаимодействия между исследователем и испытуемым. Они обязывают нас признать, что участники исследований (как в лаборатории, так и в реальных условиях) являются не пассивными объектами манипуляций, но сознательными людьми, озабоченными последствиями выводов, которые могут повлечь за со-

бой их действия. И, возможно, наиболее важным является то, что Хоуторнская сага напоминает вдумчивым потребителям результатов исследований о необходимости внимательно разбираться в методологии эксперимента, равно как и в возможном влиянии разнообразных мотивов его участников, прежде чем соглашаться с какими-либо из предлагаемых выводов.

Когда «крупные» социальные проекты терпят крах

Методологические уроки Хоуторнских экспериментов заставляют нас проявлять осторожность при интерпретации результатов успешных прикладных исследований. Однако даже если не считать Хоуторна, есть много других тщательно спланированных прикладных инициатив, окончившихся неудачей. В связи с этим научные уроки и социальные следствия, которые можно извлечь из подобных провалов, вполне заслуживают отдельного рассмотрения.

Ситуационизм, либерализм и политика социальных воздействий

И доктрина, определенная нами как ситуационизм, и традиция прикладной социальной психологии тесно связаны в умах многих людей с политической философией либерализма. Эта связь вполне объяснима. На протяжении последних трех десятилетий либеральные призывы к десегрегации среднего образования, а также требования введения талонов на питание для малоимущих, бесплатной медицинской помощи, системы пренатального здравоохранения, профессиональной переподготовки, пропаганды против наркотиков и компенсаторного образования были определенно ситуационистскими как по лежащим в их основе посылкам, так и по предлагаемым вариантам решения. Было бы, однако, упрощением ставить между этими двумя понятиями знак равенства. Консервативные предложения о более суровых наказаниях для преступников, усилении контроля со стороны полиции, повышении дисциплины в школах и даже о налоговом стимулировании найма на работу наиболее закоренелых безработных также являются ситуационистскими в своей основе (хотя большинство сторонников подобных мер скорее всего отвергло бы ситуационистские объяснения соответствующих проблем). И конечно же, многие ситуаци-

онистские социальные проекты, включая программы, разработанные для популяризации использования автомобильных ремней безопасности, для борьбы с курением или улучшения диеты, не могут быть однозначно охарактеризованы как либеральные либо как консервативные.

Однако мы занимались бы самообманом, если бы не отметили, что политический климат последнего десятилетия вовсе не благоприятствовал аналитическим изысканиям и практическим рекомендациям вроде тех, что наиболее часто предлагают социальные исследователи. Подобные анализы и рекомендации оправданно вызывают в сознании широкой публики ассоциации с социальными инициативами эпохи Кеннеди–Джонсона, оказавшимися не в состоянии оправдать экстравагантные надежды и обещания тех, кто добивался выделения средств под эти инициативы.

Аналогичным образом (по крайней мере в устах критиков, выступающих с позиций неоконсерватизма), они ассоциируются с точкой зрения, согласно которой малолетних преступников, хронических тунеядцев, мошенников, получающих социальные пособия, наркоманов и сексуальных маньяков необходимо «опекать» (т.е. оказывать помощь или предоставлять лечение), не требуя от них полной ответственности за собственное поведение. Практические идеи социальных исследователей ассоциируются также с неуютной мыслью о том, что обращение к наиболее настоятельным социальным проблемам требует увеличения расходов федерального бюджета, а следовательно, и повышения налогов. И действительно, часто можно услышать, как многие думающие и прогрессивно настроенные люди говорят (скорее с сожалением, чем с возмущением) о том, что программы социальных воздействий, в защиту которых выступали «благонамеренные, но наивные» социальные исследователи, были опробованы и не выдержали испытания практикой.

Было бы бессмысленно отрицать, что с размахом задуманные ситуационистские программы зачастую терпят крах или по крайней мере не дают результатов, соответствующих обещаниям или ожиданиям (Abt, 1976). Иногда подобные провалы не слишком поучительны, во всяком случае если смотреть с выгодной позиции теоретика. Программы, выглядящие очень многообещающими на бумаге, могут быть реализованы столь нелепым и половинчатым образом, что исходя из самого факта их провала нельзя по существу ничего сказать о положенном в их основу ситуационном анализе. Точно так же ни о чем не говорят и результаты неудачного

лабораторного эксперимента, если обнаруживается, что соответствующие экспериментальные манипуляции были выполнены небрежно.

Прочие провалы просто свидетельствуют о недооценке нами ситуационных факторов, влияние которых предполагалось преодолеть. Однако некоторые неудачи приводят к выводам, которые далеко не столь очевидны и имеют гораздо больше отношения к теоретическому ядру нашей дисциплины. Действительно, как мы увидим далее, неудачная, но тщательно продуманная, добросовестно спланированная и аккуратно осуществленная программа социального воздействия может преподать столь же глубокие уроки и поставить столь же стимулирующие вопросы, что и любой из успешных лабораторных экспериментов, о которых рассказывается в наших учебниках.

История одного эксперимента: Кэмбриджско-Сомервилльское исследование мальчиков

В 1935 г. Ричард Кларк Кэбот (R. Cl. Cabot) разработал одну из самых многообещающих и блестящих из когда-либо задумывавшихся программ социального воздействия. Программа была призвана пойти навстречу потребностям молодых людей, данные о предшествующем поведении которых заставляли считать их первейшими кандидатами на роль правонарушителей и преступников (Powers & Whitmer, 1951). Для участия в программе было отобрано около 250 мальчиков из рабочих семей, проживавших в густонаселенном районе на востоке штата Массачусетс, многие из которых были отнесены к «группе риска» на основании оценок преподавателей, полицейских или сотрудников службы социального обеспечения. Будучи включенными в программу в возрасте от 5 до 13 лет, мальчики участвовали в ней на протяжении в среднем *пяти лет*. В течение этого времени были испробованы все средства, имевшиеся в арсенале социальных исследователей либерального толка. Дважды в месяц социальные работники навещали каждого ребенка, оказывая ему любую представлявшуюся им оправданной помощь, включая активное вмешательство в семейные конфликты, имевшие место в одной трети всех случаев. Для 50% мальчиков сотрудники программы организовали репетиторство по учебным предметам. Более 100 мальчиков, т.е. приблизительно 40% всей совокупности, получили возможность находиться под медицинским и психиатрическим наблюдением. Потребности мальчиков в обще-

нии и отдыхе тоже не остались без внимания. Большинству из них была предоставлена возможность общаться с бойскаутами, с членами Христианской ассоциации молодых людей (YMCA) и других молодежных организаций, а около 25% мальчиков направлялись в летние лагеря.

Таким образом, программа представляла собой такое многофакторное и продолжительное воздействие на поведение, что в наши дни многие социальные исследователи не отказались бы стать свидетелями ее реализации, будучи, однако, вынужденными признать ее слишком дорогостоящей и амбициозной для того, чтобы в условиях современного политического климата ее осуществление можно было бы рассматривать как реальную возможность.

Однако наиболее достойные упоминания особенности Кэмбриджско-Сомервилльского исследования не имеют никакого отношения к существу программы как таковой. Они связаны с образцово-показательным качеством планирования данного исследования. Во-первых, в нем был использован действительно случайный способ выборки. Это было сделано для того, чтобы дальнейшую судьбу 250 участвовавших в программе мальчиков можно было бы сопоставить с судьбой того же количества их товарищей, отобранных в контрольную группу по тем же параметрам. Во-вторых, что еще более нетипично, в течение 40 лет проводились дополнительные исследования с целью изучения долговременных эффектов программы, и в ходе этих «исследований-продолжений» были собраны по меньшей мере основные данные о жизненных результатах 95% испытуемых Long & Vaillant, 1984; J. McCord, 1978; J. McCord & W. McCord, 1959; W. McCord & J. McCord, 1959).

Таким образом, масштаб программы, равно как и качество методики проведения оценки, использованной в Кэмбриджско-Сомервилльском проекте, обязывают нас относиться к его результатам со всей серьезностью. Однако эти результаты, бесспорно, следует признать разочаровывающими. Несмотря на положительное впечатление, сформировавшееся у сотрудников программы, и не менее положительные последующие отзывы многих ее участников, результаты холодного и жесткого статистического сопоставления однозначно свидетельствовали о ее провале.

Между экспериментальной и контрольной группами не было обнаружено никаких различий в отношении уровня преступности несовершеннолетних (около одной трети членов каждой группы имели «официально зафиксированные» правонарушения и еще одна пятая часть — «официально не зафиксированные»). В отношении

правонарушений, совершенных в более зрелом возрасте, участники экспериментальной группы также проявили себя не лучше представителей контрольной группы (от 15 до 20% представителей каждой из групп совершили серьезные преступления против личности или собственности). На самом же деле та небольшая разница между ними, которая в зрелом возрасте все-таки наличествовала, свидетельствовала в пользу *контрольной* группы. А по меньшей мере по одному очень тревожному показателю, а именно повторным правонарушениям, эта разница достигала общепризнанного уровня статистической значимости. Остальные показатели, отражавшие состояние здоровья и смертность, профессиональный успех и удовлетворенность жизнью, давали ту же картину. Рассматривая показатель за показателем, исследователи не смогли обнаружить и здесь никаких свидетельств того, что экспериментальная группа проявила себя лучше контрольной. По некоторым же немногочисленным показателям, где статистически значимая разница все-таки была обнаружена (например, по количеству случаев алкоголизма или по процентной доле испытуемых, добившихся статуса служащих или специалистов), сравнение было как раз в пользу контрольной группы.

Результаты, подобные тем, что были получены в ходе Кэмбриджско-Сомервилльского исследования, побуждают некоторых его политически консервативных интерпретаторов оправдывать сокращение расходов на социальные программы по работе с неблагополучными детьми и настаивать на том, что именно личные ценности, способности и диспозиции определяют, кто станет преступником, а кто — честным гражданином. Интерпретаторы, настроенные более либерально или более радикально, склонны реагировать на подобные результаты в терминах непреклонного ситуационизма, настаивая на том, что влияние факторов социальной среды, доводящих многих детей до серьезных проявлений антисоциального поведения, просто-напросто слишком значительно, чтобы с ним можно было бороться при помощи чего-то меньшего, чем заметное повышение социально-экономического статуса детей и качества их социальной среды. Могут быть и интерпретаторы, настаивающие на том, что на путь криминального поведения детей подталкивает ни что иное, как игра случая.

Однако подобная риторика не должна заслонять от нас запутанный, но критически важный вопрос, поставленный Кэмбриджско-Сомервилльским исследованием: каким образом предоставленная в разнообразной форме помощь не смогла принести пользу

хотя бы *некоторым* детям, вызвав тем самым хоть сколь-нибудь заметное уменьшение соответствующих показателей отклоняющегося поведения?

В ответ на этот вопрос мы не можем привести неоспоримых экспериментальных свидетельств. Однако мы можем обратиться к рассуждениям, увязывающим результаты Кэмбриджско-Сомервилльского исследования с тремя основными темами, на которых делаем акцент на протяжении всей книги. То, что *первая* из этих тем — тезис о силе ситуационного влияния имеет прямое отношение к результатам исследования, не требует подробных пояснений. Ситуационные факторы, подвергавшиеся изменению в ходе Кэмбриджско-Сомервилльской программы, могли быть малозначительными, например, с точки зрения «масштабности эффекта», наступавшего в результате этого изменения, — малозначительными по крайней мере в сравнении с влиянием других ситуационных факторов, воздействию не поддававшихся. Хотя подобный простой ответ и может быть частично верен, он все же не объясняет картину полностью, особенно в свете свидетельств столь многих участников программы, говорящих о том, что предпринятые меры воздействия были действенными и очень им помогли.

Чтобы найти более удовлетворительный ответ, необходимо, как мы считаем, исходить из предположения, что данная программа все-таки помогла некоторым из тех, на кого она была направлена, и поэтому отсутствие суммарной пользы от нее (что заставляет вспомнить о некоторых показателях, свидетельствующих даже о суммарном *отрицательном* результате) означает, что некоторым детям она все-таки нанесла каким-то образом *вред*. В нашем дальнейшем поиске причин подобного разрушительного воздействия мы будем руководствоваться двумя другими, уже знакомыми нам темами, которые мы столь часто до этого рассматривали: тезисом о важности субъективной интерпретации и представлением о динамической природе сил и ограничений, действующих в повседневных социальных контекстах.

Навешивание ярлычков и феномен атрибуции. Рассматривая Кэмбриджско-Сомервилльскую программу, равно как и любой другой социальный проект, мы должны быть готовы к возможности того, что смысл и цель этого вмешательства могли представляться не вполне благонамеренными как представителям целевой выборки, так и тем, кто с ними общался. Сам факт социального вмешательства подразумевает наличие *потребности* в нем. Визит социального

работника предполагает существование недостатков, нуждающихся в устранении. Сам его факт говорит всему миру о том, что происходит нечто негативное, что это, возможно, будет происходить и в будущем. Подобная информация может навесить ярлык, или стигматизировать, адресата социальной помощи и это изменит поведение окружающих по отношению к нему. («Не буду-ка я лучше рекомендовать Джона на работу посыльного в продовольственном магазине, а то он в какой-то там программе для преступников участвует». «Этот Джон Рокко, который приходил наниматься сегодня на работу, кажется, неплохой парень, но не было ли у него недавно неприятностей? Я знаю, что несколько лет подряд к ним домой ходит какой-то социальный работник».) Однако еще более важным представляется то, что подобная информация может изменить у самого получателя помощи восприятие собственных диспозиций и своей способности действовать от своего имени и нести за это ответственность.

Процессы сравнения. По иронии судьбы социальные вмешательства, призванные *решать* проблемы, могут усиливать, а не ослаблять присутствующее у их адресата ощущение депривации, оставляя его в состоянии, субъективно еще худшем, чем то, которое у него было ранее. По крайней мере некоторые из Кэмбриджско-Сомервилльских мальчиков могли быть разочарованы оказанной им помощью либо достигнутыми результатами, сопоставляя их не со своим первоначальным состоянием, а с представлением о помощи и ее результатах, на которые надеялись и которых ожидали. Общение с принадлежащими к среднему классу социальными работниками, репетиторами и консультантами в летнем лагере могло обострить у них чувство относительной депривации и фрустрации по поводу реалий и перспектив собственной жизни. Еще важнее, возможно, то, что *окончание* программы могло вызвать у них ощущение потери, оставляя их в состоянии неуверенности в собственных силах и в собственной способности справляться с будущими проблемами.

Непреднамеренные динамические последствия проекта. В результате социальных вмешательств изменяются не только восприятия и интерпретации людей, но также и сама динамика социальных систем и отношений. Помимо приведения в действие мощных ограничивающих факторов (направленных, например, против давления сверстников, утверждающих и навязывающих антисоциальные нормы), социальные воздействия могут служить *ослаблению* некоторых сил, которые в противном случае оказывали бы конст-

руктивное влияние. В контексте Кэмбриджско-Сомервилльского исследования вмешательство посторонних организаций могло удерживать членов семей мальчиков от обращения к священнослужителям, учителям или даже ближайшим соседям, что в противном случае могло бы им помочь. Аналогичным образом при явном наличии помощи «извне» члены локального социального сообщества могли испытывать меньшую склонность предлагать мальчикам помощь со своей стороны. Подобный отказ в помощи со стороны окружающих может иметь самые плачевные последствия в случаях, когда (как и в примере с Кэмбриджско-Сомервилльским исследованием) помощь извне не может оказываться постоянно.

Количественное сопоставление выгод и издержек. Отвечая критикам, сомневающимся в том, что описанные нами неявные отрицательные последствия действительно могут перевесить очевидные выгоды от предоставления обездоленным детям так необходимых им советов, ободрения и участия, мы вынуждены обратиться к количественному сопоставлению предполагаемых при этом выгод и издержек. Допустим, что при отсутствии какой-либо программы воздействия у 10% интересующей нас совокупности людей проявится некая проблема или патология (например, серьезное преступление, содеянное в совершеннолетнем возрасте). Предположим далее, что применяемая терапия или социальное воздействие имеют высокую эффективность, т.е. «спасают» 50% тех, кто в противном случае проявил бы признаки этой проблемы. Предположим далее, что ущерб, наносимый таким воздействием тем, кто в противном случае не проявил бы признаков данной проблемы, сравнительно невелик, скажем 8%. В результате простых вычислений обнаруживается, что чистый эффект от программы воздействия оказывается отрицательным, т.е. общее число преступников составит приблизительно 12% вместо 10%. Вот эти вычисления: $0{,}50 \times 10\% + 0{,}08 \times 90\% = 12{,}2\%$.

Целью данного упражнения, конечно же, не является доказательство того, что социальные проекты попросту обречены приносить больше вреда, чем пользы (напротив, непредвиденные выгоды могут быть более многочисленными и ярко выраженными, чем непредвиденные издержки). Мы лишь хотели вновь заострить внимание читателя на затруднительности предсказания долговременных последствий социальных воздействий, а соответственно и на необходимости более тщательных и хорошо спланированных оценочных исследований.

Надеемся, что наши рассуждения о конкретных причинах провала Кэмбриджско-Сомервилльской программы не заслонили собой преподанного данным исследованием более общего урока, суть которого состоит в том, что наше невежество относительно важности различных факторов, способствующих здоровому социальному развитию, и взаимодействия между ними, достаточно глубоко.

В действительности, этот урок применим не только к результатам *внешнего* социального воздействия. Обратимся вновь к жизненным результатам мальчиков из контрольной группы Кэмбриджско-Сомервилльского исследования, о которых мы уже упоминали в главе 2. В отношении исходных условий среди участников данной группы наблюдался существенный разброс. На одном полюсе находились те, чьи родители являлись образцом следования твердым принципам рабочего класса (т.е. отцы имели постоянную работу, а матери успешно вели домашнее хозяйство). На другом полюсе находились мальчики, происходившие из семей, имевших полный набор социальных патологий (например, хронически безработных и пьющих отцов, психически нездоровых матерей), длительную историю зависимости семьи от множества социальных служб и так далее. Тем не менее 40 лет спустя разница по множеству переменных, характеризующих жизненные результаты (таких, как число арестов и случаев тюремного заключения, количество психических расстройств, уровень дохода и занятости, принадлежность к социальному классу), обнаруженная между мужчинами, происходившими из семей, чье положение давало основания строить наилучшие прогнозы, и теми, чьи перспективы представлялись наихудшими, была либо маленькой, либо отсутствовала вообще (Long & Vaillant, 1984).

Таким образом, влияние семейной обстановки на участников контрольной группы едва ли имело более долговременный эффект, чем влияние многообещающей программы социальных исследователей на их товарищей из экспериментальной группы. Некоторые из членов контрольной группы сделали успешную карьеру, стали респектабельными мужьями и отцами семейств, будучи при этом вполне довольными собой. Другие стали преступниками, хроническими безработными и пьяницами, а в роли мужей и отцов проявляли агрессивность по отношению к членам своих семей. Однако подобные результаты не могли быть предсказаны на основании характеристик социальной среды. Нельзя было и избежать их при помощи целенапраленных воздействий, направленных на измене-

ние этой среды, — воздействий, которым житейская мудрость обывателей, равно как и ученых в области социальных наук, придает столь большое значение.

Сказанное выше не означает, что мы полностью невежественны в отношении того, что именно оказывает влияние на важнейшие жизненные результаты людей. Мы знаем, например, что показатель уровня интеллекта подростков из контрольной группы явился мощным инструментом предсказания их дальнейших успехов. Из исследований Каспи, Элдера и Бема (Caspi, Elder & Bem, 1987), описанных в главе 6, мы знаем также, что мальчики, имевшие в детстве проблемы с контролем эмоциональных импульсов, во взрослом состоянии имеют больше шансов оказаться на менее престижной работе и развестись с женой, чем их более уравновешенные товарищи.

Сказанное выше не означает, что только рано проявляющиеся и даже, возможно, генетически обусловленные, индивидуальные различия (такие, например, как интеллект и темперамент) могут предсказывать жизненные достижения. Благоприятные и неблагоприятные ситуационные факторы, связанные с принадлежностью к тому или иному социальному классу, могут перевешивать влияние интеллекта или даже ранних академических успехов. Например, вероятность того, что принадлежащие к среднему классу дети, имеющие низкие показатели успеваемости, смогут поступить в колледж, значительно выше аналогичной вероятности для детей, имеющих высокие академические показатели, но принадлежащих к рабочему классу (Sewell & Hauser, 1976). Получение же высшего образования оказывается в свою очередь (как подтверждают многие исследования) одним из наиболее мощных инструментов предсказания будущего социально-экономического статуса взрослого человека.

Итак, некоторые из наших предвзятых представлений о причинах и коррелятах успеха у взрослых людей нуждаются в пересмотре. Но кроме этого, Кэмбриджско-Сомервилльское исследование напоминает нам о некоторых чрезвычайно важных соображениях, касающихся напряженных систем. Большинство психически нормальных людей являются более устойчивыми и менее подверженными психическим травмам (случающимся как в раннем, так и в более позднем возрасте), чем об этом говорит нам наша интуиция (Kagan, 1984). Аналогичным образом влияние большинства нормальных социальных сообществ, подобных Кэмбриджско-Сомервилльскому, на своих членов с потенциально отклоняющимся

поведением является гораздо более мощным и устойчивым, чем мы это сознаем. И поэтому маловероятно, что позитивные и целенаправленные социальные воздействия, независимо от того, в сколь раннем возрасте они осуществляются и насколько действенными кажутся, будут иметь большие или продолжительные эффекты (во всяком случае, *в среднем*), если во время осуществления этих программ экология соответствующих социальных сообществ будет продолжать оказывать влияние на своих членов.

Когда «мелкие» социальные проекты удаются

В то время как широкомасштабные и дорогостоящие социальные программы зачастую терпят крах, проекты, сравнительно скромные по масштабу, оказываются примечательным образом эффективными, в особенности тогда, когда бывают сосредоточены на использовании потенциально действенных канальных факторов и социальных влияний, столь сильно побуждающих и ограничивающих человеческое поведение. Рассмотрение примеров таких проектов мы начнем с исследований, ставших классическими для данной области знания, способствовавших развитию К. Левиным техник групповой дискуссии и продолжающих сегодня, спустя уже полвека, оказывать влияние на психологическую мысль.

Дискуссионные группы Левина и демократические процедуры

Серия хорошо известных практических исследований, проведенных Куртом Левиным и его сотрудниками (результаты обобщены в работе: Lewin, 1952) во время второй мировой войны и сразу после ее окончания, показала, что укоренившиеся паттерны поведения могут быть изменены за сравнительно короткий промежуток времени путем выявления групповых влияний и придания им новой направленности. Отправной точкой для одного особенно запоминающегося исследования, послужило вызывающее недоумение, но хорошо освещенное документально затруднение, с которым столкнулись производители продуктов питания, пытаясь изменить привычки потребления пищевых продуктов с учетом условий военного времени. В частности, они пытались убедить американцев заменить в своем рационе традиционно потребляемое мясо, в кото-

ром тогда ощущался недостаток, на желудки, почки, сердце и другие субпродукты.

Плакаты, памфлеты и другие обращения через средства массовой коммуникации оказались, как это часто бывает, неэффективными. Даже хорошо подготовленные лекции, в которых подчеркивалась питательная ценность и дешевизна этих продуктов, предлагались рецепты и приемы приготовления, содержались призывы к патриотизму и объяснения необходимости сократить потребление продуктов для оказания помощи фронту, читаемые перед охваченными общим порывом аудиториями, оканчивались провалом. Реальное и воображаемое сопротивление со стороны домочадцев и укоренившиеся культурные нормы, касающиеся того, что́ именно едят и от чего получают удовольствие «люди, вроде нас», оказались препятствием, слишком серьезным, чтобы оно могло быть преодолено при помощи обращений чисто информационного характера.

После тщательных наблюдений и анализа сдерживающих сил и канальных факторов Левин предложил решение, заключавшееся в использовании небольших дискуссионных групп, состоящих из домохозяек, которых он не без основания считал ключевыми фигурами в принятии решения о том, какая еда попадет на семейный стол. В этих группах специально подготовленный ведущий делал краткое введение в проблему, побуждая затем их участниц просто поговорить о том, каким образом «люди, подобные вам», могли бы преодолеть те или иные препятствия (главным образом ожидаемые возражения членов семьи), стоящие на пути использования новых продуктов питания и имеющихся вариантов блюд. Позднее, перед завершением обсуждения, ведущий просил поднять руки тех, кто собирался попробовать некоторые из новых продуктов до следующего собрания группы.

Результаты были поистине впечатляющими. В то время как при помощи перегруженной фактами лекции удавалось добиться того, что лишь 3% присутствовавших подавали на семейный стол хотя бы одно из новых блюд, из числа домохозяек–участниц дискуссионных групп — на этот шаг отваживались 30%. Дальнейшие исследования показали, что методы группового обсуждения могут применяться в целях изменения множества похожим образом укоренившихся поведенческих привычек, связанных с лечением и уходом за детьми. Например, когда находящимся в родильном доме матерям, проживающим в сельской местности, в индивидуальном порядке советовали давать своим новорожденным младенцам рыбий

жир, лишь около 20% из них пользовались этой рекомендацией в течение первоначального периода исследования. Но когда та же самая информация сообщалась в контексте дискуссионной группы, состоявшей из шести человек, число последовавших рекомендации возрастало более чем вдвое, достигая 45%.

Простота этих исследований не должна заслонять от нас ни глубину анализа, предшествовавшего описанной программе воздействия, ни изощренности некоторых из использованных в ней техник (Bennett, 1955). Незаметно насаждая новую норму в контекст вновь созданной референтной группы и одновременно сообщая о единодушной поддержке этой нормы посредством процедуры поднятия рук, Левину удалось обуздать мощнейшие социальные и мотивационные процессы.

На протяжении последующих двух десятилетий его ученики и интеллектуальные преемники продолжали в своих лабораториях и тренинговых группах углублять знания об этих процессах. Однако основной смысл тех ранних исследований представляется совершенно ясным и остается настолько же актуальным теперь, насколько был актуален тогда. Во-первых, сама по себе информация (пусть даже в высшей степени актуальная и внешне убедительная) зачастую оказывается обескураживающе маломощным двигателем для того, чтобы повлечь за собой изменения в чувствах и поведении людей. Во-вторых, освобождение людей от существующих источников давления или ограничений со стороны группы, в особенности если затем им предлагают новые нормы и делают объектом новых социальных влияний, зачастую оказывается для подобных изменений неожиданно мощной движущей силой.

Одно из групповых исследований, предпринятых в традиции К. Левина, заслуживает отдельного упоминания, особенно в свете приведенного нами выше рассказа о Хоуторнских исследованиях и «подходе, основанном на человеческих отношениях». Кох и Френч (Coch & French, 1948) взялись за разрешение знакомой производственной дилеммы: как заставить рабочих принять изменения производственной политики, не провоцируя с их стороны возмущения, снижения рабочего настроя и, как следствие, производительности труда. Полигоном для этого классического исследования стала фабрика по производству пижам (отнюдь не по воле случая принадлежавшая бывшему ученику и будущему биографу Левина Альфреду Морроу (A. Morrow)). Штат фабрики насчитывал 600 человек, большинство из которых были сельскими женщина-

ми, которым платили за единицу произведенной продукции по ставкам, рассчитанным исходя из времени, требуемого для различных операций. Для своего исследования Кох и Френч сформировали три сопоставимые группы, от каждой из которых требовалось внести небольшое, на первый взгляд, изменение в технологию пошива и упаковки пижам.

Участников *контрольной* группы просто собрали вместе и объявили им о соответствующем изменении в технологии производства (а также о соответствующей корректировке сдельной ставки). Как это случалось и раньше, реакция группы была неблагоприятной. Наблюдались проявления враждебности и возмущения (17% рабочих вскоре уволились), а также немедленное падение производительности, которая восстановилась нескоро и не в полной мере. Спустя два месяца лишь 38% рабочих достигли прежнего уровня производительности труда.

Во *второй* группе информация о требуемом изменении была преподнесена рабочим совершенно иным образом. Сначала группа была созвана на совещание, где в живой и конкретной форме рабочим было сообщено о необходимости снизить производственные затраты путем внедрения более эффективных методов производства. Затем из числа рабочих были выбраны представители для встречи с руководством в целях изучения новых методов, которые они могли бы позднее объяснить и помочь в их освоении другим рабочим. Процедура *представительства* дала гораздо лучшие результаты, чем метод, использованный в контрольной группе. Ни в отношении морального духа, ни в плане отношений рабочих с руководством не наблюдалось очевидных ухудшений (никто из работников не уволился), а первоначальный уровень производительности был восстановлен за две недели.

С *третьей* группой поступили похожим образом, за исключением того, что представителями, или «специальными операторами», назначенными для внедрения требуемых технологических изменений, стали сразу *все* рабочие. Преимущества, полученные в условиях *всеобщего участия,* были еще более впечатляющими. Первоначальный спад производительности труда был ничтожным и продолжался не более одного дня. После этого производительность труда группы начала неуклонно взбираться на уровень, превышающий первоначальный примерно на 15%. Моральный дух также оставался высоким, т.е. со стороны рабочих не поступало явных жалоб и никто из них не уволился.

И вновь простота этого показательного эксперимента дает совершенно недостаточное представление о предшествовавшем ему изощренном анализе. Прежде чем приступить к планированию эксперимента, исследователи, действуя в лучших традициях школы К. Левина, тщательно проанализировали мотивационные факторы и внутригрупповые процессы, ограничивавшие производительность труда вообще и выливавшиеся в сопротивление конкретным технологическим изменениям в частности. К тому же отдельные приемы, использованные для повышения производительности труда, включали ряд тонкостей (связанных, например, с тем, как именно рабочих побуждали принять предлагаемые изменения и программу их внедрения в качестве собственной групповой нормы, а не чего-то навязанного без спросу и согласия). И вообще утверждать, что все проблемы, связанные с убеждением людей изменить собственное поведение, могут быть преодолены при помощи группового принятия решения, было бы неверным прочтением Левина, не говоря уже о несоответствии данного утверждения духу этой книги.

Однако итоговый смысл описанного исследования представляется ясным и как нельзя актуальным, поскольку американская промышленность находится сегодня перед лицом беспрецедентного вызова, брошенного ее конкурентами, постигшими этот смысл во всей его глубине. Повышенное внимание к групповой динамике и субъективной жизни рабочего может стать ключом к увеличению производительности труда и его эффективности, а необходимые для достижения данных преимуществ шаги не должны быть резкими, дорогостоящими или вызывающими неприятие со стороны работников.

Через 40 лет после того как Левин впервые выступил с идеями управления, основанного на участии подчиненных (так называемый «партисипаторный менеджмент»), и процедур принятия решений в рабочих группах, все они начали внедряться в Соединенных Штатах Америки уже как «японские» управленческие приемы. И они действительно заслуживают такого названия, поскольку именно японцы были первыми, кто поставил их применение на широкую основу. Однако по своему происхождению они не были все же полностью японскими. От японского социального психолога Джиюджи Мисуми (Jyuji Misumi) мы узнали, что визит Курта Левина в Японию в начале 1930-х годов оказал глубокое воздействие на тамошние промышленные и научные круги. И действительно, ему было даже предложено возглавить кафедру производ-

ственных отношений в Токийском университете. Левин, однако, поступил мудро (учитывая, что вскоре должна была разразиться мировая война) и вместо этого переехал из Германии в Соединенные Штаты Америки.

По иронии судьбы его идеи о производственных отношениях продолжают иметь гораздо большее влияние в послевоенной Японии, чем в США. Наследие же Курта Левина в США заключается прежде всего в развитии его учениками практики психологических групп (групп общения, «самопомощи», групп, формируемых с целью повышения уровня осознания и самоактуализации*), ставших повсеместной приметой современной американской жизни (см. обзоры Back, 1972; Lieberman, Borman & Associates, 1979).

Влияние «социальных моделей» на просоциальное поведение

Одним из наиболее устойчивых эффектов, проявляющихся как в лабораторных, так и в «полевых» исследованиях, является влияние, которое один индивид может оказывать на другого. Присутствие соответствующей социальной модели в состоянии изменить уровень потребления продуктов питания или алкоголя. Оно может также повлиять на вероятность, с которой тот или иной индивид будет смеяться или плакать, искать или избегать встречи, откладывать вознаграждение, либо стремиться к его получению, проявлять чувства, либо воздерживаться от их проявления, вести себя агрессивно, самоотверженно, общепринятым либо нестандартным образом, т.е. демонстрировать, по существу, поведение любого рода (см. обзоры: Bandura, 1973, 1977a, 1977b, 1986).

Неудивительно, что многие исследования показывают, что степень влияния социальных моделей существенным образом зависит от *характеристик* той или иной модели (например, высокого социального статуса в сравнении с низким, высокой степени привлекательности в сравнении с низкой или сильной власти в сравнении со слабой), а также от *результатов* ее деятельности (например, одобрения в сравнении с порицанием, успеха в сравнении с провалом в достижении определенной цели). Возможно, наиболее примечательным является то, что социальные модели могут ока-

---

* Соответственно: encounter-groups, self-help groups, consciousness-raising and self-actualization groups. (*Примеч. пер.*)

зывать свое влияние и при отсутствии у них особых отличительных свойств, даже когда их поведение не заключает в себе практически никакой информации о его последствиях.

Присутствие бросающейся в глаза социальной модели оказывается особенно мощным *канальным фактором* при побуждении людей проявлять социально желательное поведение, т.е. фактором, облегчающим связь между позитивными аттитюдами и позитивными действиями. Хотя масштаб достигаемого таким образом эффекта и варьируется, в целом он бывает весьма велик как в абсолютном выражении, так и в сравнении с интуитивными оценками большинства людей.

Так, например, Раштон и Кэмпбелл (Rushton & Campbell, 1977) показали, что адресованная непосредственно к человеку просьба сдать кровь, на которую при отсутствии какой-либо модели согласились 25% испытуемых, вызывала положительную реакцию в 67% случаев, если одновременно на это соглашался дружелюбно настроенный и приблизительно равный по статусу человек. Еще более впечатляющие результаты дали дальнейшие исследования, имевшие целью установить, кто же в конце концов явится на донорский пункт. Среди пришедших не было ни одной женщины из тех, кто не наблюдал соответствующей социальной модели, в то время как среди женщин, имевших перед глазами такую модель, число доноров составило 33%. Брайан и Тест (Bryan & Test, 1967) обнаружили сходное влияние действий своего альтруистически настроенного сообщника на автомобильных механиков, которые были гораздо более склонны оказать помощь женщине, испытывавшей затруднение с проколотым колесом, если они могли видеть сообщника, помогающего кому-то забортовать шину в 400 ярдах позади.

В особенности же мощное проявление эффекта социального моделирования было продемонстрировано Аронсоном и О'Лири (Aronson & O'Leary, 1983) в разгар энергетического кризиса начала 80-х годов. Полигоном для данного исследования была душевая кабина, в которой были наклеены объявления, призывавшие студентов экономить энергию, включая воду только для того, чтобы смыть мыло. Несмотря на то что практически все студенты знали о существовании этого объявления и понимали, что рекомендуемая процедура позволяет экономить энергию, лишь немногие поступали в соответствии с ним. Лишь 6% из числа принимавших душ в течение недельного контрольного периода действительно выключали воду перед тем, как намылиться. Сделав объявление более навязчивым, т.е. закрепив табличку большего размера с теми же

самыми указаниями на треножнике и поместив его в центре душевой комнаты, исследователям удалось добиться повышения согласия выполнить рекомендацию до 20%. Однако введение в эксперимент соответствующих социальных моделей — сообщников исследователей, выполнявших содержавшиеся в объявлении указания, отключая свой душ перед тем, как намылиться (но не говоря при этом ничего остальным), произвело гораздо более впечатляющий эффект. В присутствии лишь одной подобной социальной модели уровень подчинения указанию достиг почти 50%, а при появлении второй модели этот уровень подскочил до 67%. И вновь заключенный в этом урок можно отнести к числу важнейших в социальной психологии. Когда мы хотим добиться от людей претворения их позитивных намерений в столь же позитивные поступки, и когда эффективность предупреждений и разумных призывов представляется незначительной, небольшая социальная демонстрация может сослужить поистине неоценимую службу.

Программы, направленные на стимулирование успеваемости студентов, принадлежащих к социальным меньшинствам

Одной из наиболее настоятельных социальных проблем, с которыми сталкиваются сегодня Соединенные Штаты Америки, являются сравнительно низкие успехи представителей определенных этнических меньшинств, включая чернокожих, латиноамериканцев и индейцев, в области образования и карьеры. Трудности, испытываемые представителями этих социальных групп, становятся очевидными при первом же их столкновении с системой образования (когда их для повышения уровня направляют участвовать в безнадежных «специальных образовательных» программах), продолжаясь затем в начальной и средней школах (где у них гораздо больше шансов провалиться или быть исключенными) и даже в колледже и аспирантуре. Существование аналогичных трудностей очевидно и в профессиональной сфере, где среди этнических меньшинств свирепствует безработица и дискриминация при найме на работу, а представители этих меньшинств занимают должности руководителей и специалистов в непропорционально малом количестве.

Авторам известно, что даже либералы, задумываясь над этими фактами, имеют обыкновение покачивать головами, бормоча что-то о неразрешимых проблемах, непреодолимых структурных барь-

ерах и культурных различиях, которые вряд ли изменятся на протяжении жизни кого-либо из живущих на этой планете сегодня. Поэтому информация о том, что в стимулировании достижений представителей этнических меньшинств на каждом из уровней образовательной системы были достигнуты некоторые примечательные успехи (успехи, явившиеся результатом сравнительно «небольших» и чрезвычайно рентабельных социальных программ), является столь обнадеживающей.

Первой программой, которую мы здесь обсудим, будет программа Ури Трейзмана (Urie Treisman, 1989) — математика из Калифорнийского университета в Беркли. В 70-е годы Трейзман обратил внимание на большое количество провалов на экзамене по вводному курсу математики среди чернокожих абитуриентов. Большинство чернокожих студентов получали столь низкие оценки, что их дальнейшая карьера в области физики или медицины оказывалась надежным образом заблокирована. Хуже того, две трети чернокожих студентов, прослушивавших вводный курс математики, университета так и не заканчивали.

Вместо того чтобы оплакивать изъяны доуниверситетского образования чернокожих студентов или размышлять о возможной недостаточности их мотивации, Трейзман преобразился на время в антрополога и начал буквально ходить за студентами по пятам всюду, чем бы они не занимались. То же самое он проделал с другой группой студентов, известных своими успехами в математике и естественных науках, а именно со студентами из Азии.

Наиболее вопиющим из подмеченных Трейзманом отличий между чернокожими и азиатскими студентами было то, что чернокожие занимались в одиночестве, в то время как азиаты — в группах. По некоторому размышлению, преимущества групповых занятий математикой кажутся очевидными. Студенты не должны преодолевать деморализующее влияние неудач при решении бесконечных задач, поскольку всегда есть вероятность, что у кого-нибудь из группы решение обязательно найдется. Кроме того, групповые занятия дают каждому студенту возможность наблюдать и усваивать приемы и стратегии других, не говоря уже о социальной поддержке и о возможностях, предоставляемых референтными группами, в которых студенты общаются с другими себе подобными, испытывающими потребность в аналогичной помощи.

Затем Трейзман преобразился в социального психолога и убедил большое число чернокожих студентов участвовать в специальной «почетной» программе, включавшей в себя групповое изуче-

ние математики. (Далось ему это непросто, поскольку студенты были склонны сопротивляться всему тому, что напоминало медицинскую помощь, а процесс группового обучения представлялся им с позиций предшествующего опыта особенно чужеродным.) Очевидно, Трейзман также предлагал студентам систематическое наблюдение за их успехами и пытался их всемерно ободрить.

Как бы там ни было, полученные им результаты были впечатляющими. Участвовавшие в специальной программе групповых занятий чернокожие студенты получили за вводный курс математики, в среднем, столь же высокие оценки, что и белые, и студенты из Азии. Еще важнее то, что показатель отсева из колледжа снизился у них до того же уровня, что и у членов двух традиционно наиболее высокоуспевающих групп. Сейчас уже трудно сказать наверняка, что именно сыграло решающую роль в замечательном успехе данного воздействия: кажущаяся престижность специальной программы, приемы группового обучения или обеспеченные Трайзманом постоянное участие и поддержка. Однако невозможно переоценить *успех* воздействия, повлекшего за собой весьма значительные изменения в жизни столь многих людей ценою таких скромных ресурсов.

Похожие результаты были получены Льюисом Кляйнсмитом (Johnston & Kleinsmith, 1987) — биологом из Мичиганского университета. Кляйнсмит впервые применил интерактивную компьютерную программу, разработанную с целью обеспечить ускоренный учебный старт для изучающих вводный курс биологии. Прослушивавшие стандартный курс чернокожие студенты сдавали экзамены по нему намного хуже белых студентов, причем настолько хуже, что их дальнейшая карьера в науке и даже дальнейшее обучение в университете оказывались под вопросом. Интерактивная компьютерная методика Кляйнсмита заметно повысила результаты всех студентов, но особенно впечатляющим был эффект, произведенный ею на чернокожих. Показатели их академических результатов взлетели до уровня, типичного для принимавших участие в той же программе белых студентов, и выше уровня последних, зафиксированного до внедрения новой программы. И снова масштаб эффекта, выраженный в терминах прагматического критерия, был экстраординарным. Для многих студентов это означало воспользоваться всеми вожделенными возможностями, которые предоставляет обучение в колледже, вместо того чтобы покинуть университет либо продолжить обучение при существенно более ограниченных перспективах.

Впечатляющий педагогический эффект, который оказали упомянутые программы на отстающих студентов, проявляется не только на примере чернокожих и не только в условиях высшей школы. Знаменитый учитель математики в средней школе Хайме Эскаланте (J. Escalante) разработал многостороннюю программу, в результате которой число поступлений в колледж (с учетом престижности и уровня) среди его учеников-старшеклассников (большинство из которых происходит из латиноамериканских рабочих семей) выдерживает сравнение с аналогичным показателем для большинства привилегированных и имеющих высокую репутацию частных школ страны. Многие другие педагоги, работая с детьми как чернокожих, так и латиноамериканцев, также разработали ряд успешных и сравнительно недорогих способов воздействия на учащихся начальных школ, расположенных в районах, где живут национальные меньшинства, и эти способы позволяют поднять их успеваемость вплоть до среднего по стране уровня и даже выше (Schorr, 1988).

Короче говоря, сравнительно непродолжительные ситуационные воздействия, проводимые в наших школах, действительно *могут* иметь успех, приводя тем самым в замешательство тех, кто, «опираясь на интуицию», утверждает, что студенты, принадлежащие к социальным меньшинствам, обречены на неудачу по причине либо своей личностной ограниченности, либо социальных барьеров и неравенства, с которыми они сталкиваются в жизни.

Воздействия в раннем возрасте в сравнении с воздействиями в более позднем возрасте

Здесь нам полезно было бы прерваться, чтобы обратить внимание на контраст между успехом вышеупомянутых проектов и результатами программ раннего обучения типа «Хедстарт», проводившихся в нашей стране в 60-х годах. Эти программы давали существенный выигрыш дошкольникам из городских районов компактного проживания меньшинств (т.е. в детском саду дети демонстрировали более высокие показатели IQ, благодаря этому в первом классе школы меньшее число из них нуждались в специальных образовательных программах и т.п.). Однако к старшим классам данные различия в уровне IQ и успеваемости исчезали (Consortium for Longitudinal Studies, 1978).

Хотя теперь мы и знаем (Royce, Darlington & Murray, 1983; Woodhead, 1988), что эти программы *приносили* все-таки долго-

временную пользу в плане снижения уровня отсева учащихся средних школ, сокращения безработицы и случаев тюремного заключения (пользу, которую либеральные, равно как и консервативные политики рассматривают теперь как достаточное оправдание для подобных программ), однако первоначальное разочарование, связанное с собственно академическими результатами обучения по программам «Хедстарт», было столь же глубоко, сколь и разрушительно по своим последствиям. Многие критики, принадлежавшие к разным частям политического спектра, были убеждены в неразрешимости существовавших на тот момент проблем образования. Критики слева утверждали, что социально-экономическая ущербность детей не может быть преодолена без серьезных структурных изменений в американском обществе и образовательной системе. Критики справа настаивали на том, что интеллектуальная ограниченность самих детей и/или недостаток получаемой ими родительской заботы превращают дорогостоящие развивающие программы в пустую трату денег.

Однако несколько критиков признавали, что некоторые фундаментальные посылки относительно важности социального вмешательства именно в раннем возрасте, а не в более позднем, попросту нуждались в пересмотре. Американские бихевиористы так же, как и последователи Фрейда, акцентируя важность раннего опыта научения, заставили нас серьезно преувеличивать мудрость изречения о том, что болезнь проще предотвратить, чем вылечить. Мы полагаем, что фрейдисты ни в чем не были так убедительны и ни в чем так не заблуждались, как в своей недооценке влияния непосредственных ситуационных сил и ограничений в сравнении с силой влияния факторов, воздействующих на детскую психику.

Курт Левин — младший современник и интеллектуальный оппонент Фрейда — подвергал самоотверженным нападкам то, что он считал излишне историческим креном в психоаналитической диагностике и психотерапии. В своей знаменитой аналогии он рассматривает вопрос о том, как определить, достаточно ли пол на чердаке прочен, чтобы выдержать некоторый вес. Левин говорит, что можно выяснить происхождение и качество материала, из которого сооружен пол, исследовать чертежи и выяснить репутацию архитектора и строителя, а затем попытаться спрогнозировать, каким образом получившаяся конструкция год за годом будет выдерживать суровые условия эксплуатации. Вместо этого и с гораздо большим успехом можно разработать подходящую процедуру для проверки прочности самого пола в его теперешнем состоянии.

Конечно, Левин не отрицал вероятную значимость влияния фактов личной истории на актуальную ситуацию. Он лишь обращал внимание на то, что большинство систем чрезвычайно подвержены непредсказуемым изменениям, происходящим под действием внешних и внутренних сил. Он подчеркивал также, что когда актуальные ситуационные влияния бывают достаточно сильны и «правильно нацелены», они могут зачастую пересиливать воздействие самых мощных факторов личной истории.

Таким образом, явное противоречие между обескураживающе малыми результатами программ раннего воздействия в сфере образования и обнадеживающе большими результатами программ более позднего воздействия может послужить нам еще одним напоминанием о двух главнейших принципах социальной психологии и двух важнейших темах этой книги. Воздействия, проводимые в более позднем возрасте, могут быть мощными по своему результату, когда они изменяют важные черты актуальной ситуации, в особенности канальные факторы, облегчающие связь между позитивными намерениями и конструктивными действиями. Напротив, воздействия, проводимые в более раннем возрасте, будут скорее всего менее действенными или по крайней мере будут иметь более трудно предсказуемые последствия, поскольку человеческое общество, равно как и человеческая психика, представляют собой динамичные напряженные системы, постоянно изменяющиеся.

Выступая с позиции прагматичных защитников социальных программ, мы не могли бы придумать более оптимистического заключения. История — это не обязательно судьба. И хотя массовые и дорогостоящие проекты «ранних» социальных воздействий могут иметь обескураживающе малые долговременные эффекты (особенно при рассмотрении слишком узкого круга результирующих показателей), меньшие по масштабу, менее дорогостоящие, но более конкретно ориентированные проекты «поздних» воздействий могут оказаться достаточно мощными для того, чтобы укрепить ситуационистов в их вере.

Влияния атрибуций и навешивания ярлычков в школьном классе

Как мы уже неоднократно отмечали на протяжении всей книги, одной из наиболее важных и непреходящих заслуг социальной психологии является теоретическое объяснение и эксперименталь-

ная демонстрация той существенной роли, которую играет в человеческих делах субъективная интерпретация. Теперь настало время привести документальные свидетельства некоторых прикладных достижений в этом направлении, уделяя особое внимание тому, какую роль выполняют социальные ярлычки, процессы самовосприятия и процессы атрибуции, определяя результаты обучения.

Социальные ярлычки и самореализующиеся ожидания

Почти полвека назад с легкой руки Роберта Мертона (Merton R., 1948) приобрело широкую известность представление о самореализующихся пророчествах (см. также Snyder, 1984). Основная посылка, лежащая в основе этого представления, состоит в том, что то, во что человек верит в отношении другого человека или группы людей, служит формированию реальности, подтверждающей эту веру. При отсутствии подобного убеждения эта реальность могла бы быть совсем иной. Подобный феномен может проявиться множеством различных способов (Darley & Fazio, 1980), о некоторых из них мы уже говорили ранее по ходу повествования. Но, возможно, наиболее впечатляющая иллюстрация этого феномена принадлежит Роберту Розенталю и его коллеге Линор Джейкобсон (Robert Rosenthal & Lenore Jacobson, 1968). Эти исследователи провели IQ-тесты с детьми из нескольких классов начальной школы и затем поделились их результатами с учителями. Одновременно они указали учителям на нескольких детей, от которых, по их мнению, можно было бы ожидать существенного *увеличения* показателей IQ на протяжении текущего учебного года. На самом деле эти дети были отобраны случайным образом без всякой реальной информации об их потенциале для достижения таких показателей.

Результат этого микроскопического вмешательства, теперь очень знаменитый, состоял в том, что, как и было предсказано, выбранные дети, как правило, увеличили свой IQ. В случае учащихся первых и вторых классов это увеличение было достаточно большим и согласованным по разным субтестам для того, чтобы обладать практической, равно как и статистической значимостью. Результаты последующих исследований подтвердили основное открытие Розенталя и Джейкобсон (Rosenthal & Rubin, 1978). В ходе эксперимента ученые начали также исследовать некоторые механизмы, порождавшие данный «эффект навешивания ярлычков». Наиболее примечательным оказалось то, что учителя стали отно-

ситься к позитивно «помеченным» детям иначе, чем к другим, уделяя больше внимания их поведению, обеспечивая им вербальную и невербальную обратную связь или попросту тратя на них больше усилий (Harris & Rosenthal, 1985; Meichenbaum, Bowers & R. Ross, 1969; Rosenthal, 1976; Zanna, Sheras, Cooper & Shaw, 1975).

Значение того факта, что ожидания учителей влияют на интеллектуальное развитие детей, не ускользнуло от внимания всех тех, кто был озабочен проблемой образования социальных меньшинств. И действительно, имеются свидетельства тому, что педагоги в целом ожидают от принадлежащих к социальным меньшинствам детей более низких результатов (Brophy & Good, 1974). Вдобавок существуют серьезные основания полагать, что эти ожидания могут служить фактором плохой успеваемости таких детей (Dreeben & Barr, 1983).

Навешивание ярлычков в сравнении с призывами к изменению поведения

Большинство психологов могли бы перечислить по крайней мере несколько научных статей с отчетами об исследованиях, которые, на их взгляд, пользуются гораздо меньшим вниманием, чем того заслуживают. По нашему мнению, одна из таких статей принадлежит перу Ричарда Миллера, Филлипа Брикмена и Дианы Болен (Richard Miller, Phillip Brickman & Diana Bolen, 1975). В ней показано, что дети могут быть гораздо менее чувствительны к обращениям, побуждающим их изменить свое поведение, чем к позитивным социальным ярлычкам или заявлениям о том, что они *уже обладают* теми или иными позитивными качествами. Объектом первого исследования Миллера и его коллег было конкретное поведенческое проявление: разбрасывание детьми мусора в классной комнате.

Исследователи выбрали одну из комнат для контроля, просто фиксируя (в процентах) количество мусора, оказывавшегося в классной мусорной корзине. Детей, обучавшихся в другой классной комнате, исследователи пытались убедить не сорить. В течение восьми дней учитель, директор и даже школьный уборщик обращались к детям как в письменной, так и в устной форме с призывами поддерживать в классе чистоту, выбрасывать бумагу в отведенные для этого мусорные корзины и подбирать с пола любой замеченный мусор. В третьей классной комнате были использованы «позитивные социальные ярлычки». В течение того же периода

времени те же самые коммуникаторы не побуждали детей изменить свое поведение каким бы то ни было образом, а лишь хвалили их за то, что они *уже* успешно поддерживают чистоту. Иными словами, детям по любому поводу в той или иной форме давали понять, что их класс (в отличие от других классных комнат в той же школе) был особенно чистым, и что они заслуживают похвалы за то, что так внимательно следят, чтобы в классе не было мусора.

Далее исследователи измеряли, сколько мусора (включая и тот, что был намеренно подброшен ими самими) попадало в конечном итоге в классные мусорные корзины на протяжении трех различных периодов. Первый период предшествовал какому бы то ни было экспериментальному вмешательству; второй следовал непосредственно за восьмидневной программой экспериментальных воздействий; третий же, и последний, наступал через две недели, следующие за окончанием экспериментального воздействия, на протяжении которых ни в одном из классов о мусоре не упоминалось ни разу.

Результаты исследования были предельно очевидны. В течение периода, предшествовавшего экспериментальному воздействию, процент мусора, попадавшего в мусорные корзины, был одинаково низок (менее 20%) во всех трех классах. В период, непосредственно следовавший за окончанием эксперимента, в классе, где дети подвергались увещеваниям, наблюдалось умеренное снижение уровня разбрасывания мусора (45% мусора попадало в корзины), в то время как дети, у которых формировали положительные представления об их собственном поведении, продемонстрировали очень значительное снижение доли разбросанного мусора: приблизительно 80% мусора оказывалось в корзине.

Еще более значимыми (особенно ввиду часто упоминаемой затруднительности сохранения позитивных поведенческих изменений) представляются результаты, полученные после двухнедельного периода, следовавшего за окончанием экспериментального воздействия. Ученики, подвергавшиеся влиянию призывов к чистоте, вернулись вскоре к прежнему высокому уровню разбрасывания мусора, характерному как для них самих в период, предшествовавший восьмидневному воздействию, так и для членов контрольной группы на протяжении всего исследования. Напротив, дети, которым навешивались ярлычки с положительной характеристикой их собственного поведения, сохранили способы поведения, согласующиеся с присвоенными им ярлычками, продолжая выбрасывать бóльшую часть мусора в корзины.

В следующем исследовании Миллер и его коллеги показали, что достижения школьников в области математики и соответствующие изменения в самооценке также зависят от манипуляций с атрибуциями и социальными ярлычками и все также *не* зависят от попыток убеждения или других более традиционных методов воздействия. Так, похвала, высказанная в адрес учеников, имеющих высокий уровень способностей, либо в адрес учеников с высоким уровнем мотивации, вызывала существенный и хорошо сохраняющийся во времени рост результатов тестирования. Напротив, ни убеждающие призывы, ни использование простых методов подкрепления не производили изменений, сравнимых по величине и продолжительности с вышеупомянутыми манипуляциями.

Результаты данного исследования, подобно результатам исследования с разбрасыванием мусора, вновь подчеркнули важность процессов атрибуции и навешивания социальных ярлычков. Позитивные изменения поведения были наиболее явными и наиболее хорошо сохранялись тогда, когда «воспитываемых» учеников побуждали относить свое позитивное поведение не на счет действия преходящих внешних факторов, а на счет своих собственных (предположительно устойчивых) ценностей и способностей.

Мотивационные последствия избыточных побуждений

В главе 3 мы описывали эксперимент Липпера и его коллег (Lepper et al., 1973), посвященный атрибутивным и мотивационным последствиям излишнего, или «избыточного», вознаграждения. Необходимо напомнить, что важнейшим открытием данного исследования было то, что детсадовские дети, рисовавшие «волшебными» фломастерами в ожидании получить в конце сеанса «награду лучшему игроку», впоследствии (две недели спустя в ходе спонтанной свободной игры) занимались с фломастерми менее охотно, чем дети, первоначально пользовавшиеся этими фломастерами без обещания награды.

К настоящему времени существование этого основополагающего феномена было неоднократно подтверждено исследованиями, проводившимися множеством разных ученых во многих лабораториях на материале разных возрастных групп, разнообразных задач и с использованием разного рода внешнего стимулирования (например, Deci, 1971; Karniol & M. Ross, 1977; Kruglanski, Friedman & Zeevi, 1971; Kruglanski et al., 1975; Deci & Ryan, 1985; Kassin & Lepper, 1984; Lepper & Greene, 1978). Перечень обнаруженных

негативных последствий также существенно расширился. Оказывается, что использование избыточного вознаграждения может приводить к ухудшению во многих аспектах человеческой деятельности, включая попутное научение, готовность решать более трудные задачи и даже общее качество и творческий характер самого результата деятельности. Имеются также свидетельства того, что наличие избыточного вознаграждения может заставлять решающих задачи людей придерживаться непродуктивных и неэффективных, механически усвоенных стратегий, вместо того чтобы, «разорвав порочный круг», испробовать что-то новое. Наконец, теперь имеются еще и данные о генерализации реакций и долговременных последствиях, наступающих, когда награда или иной стимул перестают существовать. При этом задание в его первоначальном варианте перестает нравиться детям и они теряют к нему интерес, демонстрируя устойчивое предпочтение по отношению к более легким, а не более трудным его вариантам.

Основываясь на принципах теории атрибуции, можно легко вывести следствия, вытекающие из подобных исследований и имеющие значение для практической деятельности людей. Необходимо избегать использования сильных и ярко выраженных стимулов с целью заставить людей делать то, что они и так охотно сделали бы даже при отсутствии подобных внешних воздействий, либо сделали бы в ответ на более слабые и более скрытые внешние влияния, способные с большей вероятностью сохранить у них убеждение, что их реакции являются отражением их же собственного выбора и предпочтений. В равной степени очевидной представляется связь подобных исследований с наблюдаемыми в наших школах проблемами мотивации, являющимися поводом для многочисленных сетований. Как не преминули бы при случае заметить и реформаторы образовательной системы, и родители: те же самые дошкольники, которые, как казалось, были наделены любознательностью и испытывали тягу к знаниям до начала формального обучения, утрачивают свой энтузиазм, стоит только этому обучению стать объектом подкреплений и социального контроля, типичных для американских школ.

Однако публикация результатов исследований и теоретических работ о негативных последствиях избыточного социального контроля вызвала бурю возражений и критики. Причина такого враждебного приема кроется в том, что Липпер и компания поставили под сомнение использование чрезвычайно популярного и кажущегося весьма продуктивным инструмента изменения поведения —

использование осязаемых вознаграждений и создание жетонной экономики, где на заработанные «очки» приобретаются разнообразные награды и привилегии. Как подчеркивал Липпер, проблемой является отнюдь не сиюминутная эффективность подобных техник подкрепления. Результаты исследований не дают оснований ставить эту эффективность под сомнение. Сомнительным представляется скорее возможность сохранения достигаемых изменений в течение длительного времени, а также распространение этих изменений на новые ситуации, в которых соответствующие внешние стимулы отсутствовали бы.

К настоящему времени существуют десятки исследований долговременных последствий использования подкрепления, выполненных учеными, принадлежащими к различным направлениям, школам и исповедующими различные убеждения. Подавляющее большинство этих исследований было предпринято либо с намерением продемонстрировать то, что избыточное использование вознаграждений или иных побудительных стимулов может иметь только нежелательные последствия, о которых нас предупреждали теоретики атрибуции (Condry, 1977; Lepper, 1988; Morgan, 1984), либо с целью показать, что разумное использование подкрепления может приносить определенную пользу в сфере образования, не порождая подобных нежелательных последствий (Bandura & Schunk, 1981).

Здесь мы не будем пытаться обобщить или каким-либо образом организовать сложные, а временами даже противоречивые данные и интерпретации, существующие на сегодняшний день. Но все же мы попытаемся сформулировать здесь то, что представляется нам важным наследием теоретического и эмпирического противостояния, иными словами, — принципы и предостережения для практиков (родителей, равно как и преподавателей), ищущих возможности максимизировать потенциальную пользу и минимизировать атрибутивные и мотивационные издержки собственных попыток влияния на детей (Lepper & Hodell, 1989; см. также Harackiewicz, Abrahams & Wageman, 1987).

Разрушительные последствия внешних побуждений наступают с наибольшей вероятностью тогда, когда первоначальный интерес высок, а внешние побуждения, будучи избыточными и ярко выраженными, обеспечивают психологически приемлемое объяснение для вовлеченности в ту или иную деятельность, короче говоря, когда вознаграждение легко может быть расценено как «взятка». Напротив, вероятность наступления отрицательных последствий более низка тогда, когда любое ощутимое вознаграждение зависит

от качества выполнения задания (Harackiewicz, 1979), т.е. когда вознаграждение имеет в первую очередь целью обеспечить обратную связь и признание компетентности человека в выполнении задания, на которое он уже и так внутренне мотивирован. В качестве примера можно было бы привести и значительный трофей, доставшийся победителю турнира, или золотую звезду, врученную ребенку, которому наконец-то удалось произвести двадцать несложных операций умножения за минуту.

Вероятность наступления разрушительных последствий низка также и тогда, когда награда неотъемлемым образом связана с той деятельностью, за которую она присуждается (например, отгул сотруднику, засидевшемуся заполночь, чтобы закончить работу над новым проектом). Таким образом, вознаграждение оставит внутреннюю заинтересованность и мотивацию нетронутыми в той степени, в какой вознаграждение воспринимается не как взятка, а как поощрение, свидетельствующее о признании достижений данного человека.

Не так давно Кордова и Липпер (Cordova & Lepper, 1989) обратились к демонстрации техник, разработанных для *повышения* внутренней заинтересованности и мотивации. В соответствующем исследовании детям была поставлена задача, напоминающая ту, что нужно решить в популярной настольной игре «Ключ» («Clue»). В схеме исследования было предусмотрено наличие либо отсутствие внешнего поощрения, зависящего от успешного выполнения задания (поощрение заключалось в возможности выбрать игрушку из «волшебной коробки» экспериментатора), а также ряда педагогических «фокусов», предназначенных для повышения интереса детей к выполнению задания (во вводной части эксперимента детям предлагали что-то вроде комикса, в котором описывалось некое «преступление», которое им предлагалось распутать, перевоплотившись на время в детективов).

Наиболее впечатляющие результаты из числа представленных Кордовой и Липпером касались различий в уровне интеллектуальной активности и степени удовольствия, полученного от выполнения задания, которые обнаружились у детей в ответ на два рода внешних воздействий. Эти различия отмечались не только при выполнении первоначального задания, но и в ходе дальнейших испытаний, проведенных двумя неделями позже, в которых использовалось похожее, но другое задание при полном отсутствии как внешних, так и внутренних дополнительных мотивов. Ожидание награды заставляло детей заниматься простым угадыванием и при-

бегать к нетворческим, механическим стратегиям, достигая при этом сравнительно скромных результатов. Это заставляло их также более негативно оценивать свою собственную деятельность и способности, предпочитая в дальнейшем более простые задания. Напротив, использование разного рода педагогических «фокусов» с целью повышения внутреннего интереса детей привело их к применению более сложных и эффективных стратегий решения задач, а соответственно и к более высоким результатам. Это вылилось также в более позитивную оценку детьми самого задания и своих собственных способностей, а также способствовало тому, что в дальнейшем они стали отдавать предпочтение более амбициозным задачам.

Атрибуция учебных успехов и неудач в школе

Нет такого ученика, который хотя бы один раз в процессе учебы не переживал какие-либо неудачи и разочарования. Однако последствия подобных событий могут сильно зависеть от того, каким образом они интерпретируются как преподавателями, так и самими учениками (Nicholls, 1984, 1988; Weiner, 1974, 1979, 1985). От преподавателя, относящего плохую успеваемость ученика на счет плохих способностей, можно ожидать, что он будет утешать этого ученика, загружать его более легкой работой либо попросту игнорировать. Учащийся, разделяющий эту атрибуцию, будет, скорее всего, избегать подобных задач, а в случаях, когда этого сделать нельзя, он будет прилагать сравнительно незначительные усилия, не проявляя настойчивости.

В то же время если плохая успеваемость относится на счет факторов, которые можно изменить (недостаточного прилежания или неадекватных стратегий преподавания или усвоения материала), то весьма вероятно наступление совсем иных последствий. Ученик может начать прилагать больше усилий, попробовать что-то новое либо решить, что в данном контексте вознаграждения за успех не стоят стараний. Однако то, чего ученик уж точно не станет делать в этом случае, так это считать, что достижение успеха невозможно, формируя в соответствии с этим все свои дальнейшие учебные и карьерные предпочтения. Со своей стороны преподаватель также не посоветует ученику придерживаться более «реалистичных» целей и планов.

Исследователи приступили к проблеме стилей атрибуции, двигаясь в нескольких стимулирующих мысль направлениях. Кэрол Двек (C. Dweck) и ее коллеги занялись документированием индивиду-

альных различий между детьми в способе реагирования на возрастание сложности задания и собственные неудачи (которые были гарантированы уже тем, что исследователи предложили детям, справившимся до этого с рядом решаемых анаграмм, несколько анаграмм, не имеющих решения). Один из типов реагирования, названный исследователями «владением ситуацией» («mastery»), характеризовался наращиванием прилагаемых усилий перед лицом неудач и дальнейшими успехами после того, как на смену задачам, не имеющим решения, пришли разрешимые задачи. Другой тип реакций, названный исследователями «беспомощностью», характеризовался ослаблением предпринимаемых усилий перед лицом неудач и продолжающимися неудачами даже после того, как задачи становились разрешимыми (Diener & Dweck, 1978, 1980; Dweck, 1975; Dweck & Leggett, 1988; Dweck & Wortman, 1982). В своей работе, посвященной той же проблеме, Мартин Селигман и его коллеги продемонстрировали существование аналогичной связи между стилями атрибуции, с одной стороны, и учебной успеваемостью (Nolen-Hoeksema, Girgus & Seligman, 1986; Kamen & Seligman, 1987), а также результатами деятельности продавцов — с другой (Seligman & Shulman, 1986).

Двек пошла дальше и применила свое открытие к двум загадочным половым различиям, давно уже фигурировавшим в литературе. Первое из них состоит в том, что девочки более склонны относить свои неудачи на счет плохих способностей, а не на счет недостаточной мотивации или усилий. Второе заключается в большей склонности девочек реагировать на неудачи, угрозу их наступления или на повышенную вероятность оценки своей деятельности снижением мотивации и ухудшением результатов деятельности, отражающими, по-видимому, «усвоенную беспомощность». Загадочным эти различия делает то, что девочки получают в среднем больше похвал, меньше критических замечаний и более высокие оценки успеваемости в начальной школе, чем мальчики. В самом деле, давая личностную оценку практически любого рода, учителя, равно как и остальные взрослые, оценивают девочек выше (Dweck & Goetz, 1978; McCandless, Roberts & Starnes, 1972).

Для того чтобы пролить свет на этот кажущийся парадокс, Двек и ее коллеги провели тщательное наблюдение за взаимодействиями четвероклассников и пятиклассников со своими учителями (Dweck, Davidson, Nelson & Enna, 1978). Прежде всего исследователи заметили, что хотя именно девочкам доставалась от учителей львиная доля позитивной обратной связи, они с гораздо большей

вероятностью, чем мальчики, могли получать ее по причинам, не связанным с интеллектом, например за аккуратность (21% общего числа девочек и лишь 7% общего числа мальчиков). Различия в отношении негативной обратной связи были еще более разительны: 88% замечаний касалось интеллектуальных качеств и лишь 12% — расхлябанности и формальных нарушений. Из всех замечаний, полученных мальчиками, только 54% были интеллектуального свойства, а остальные 46% имели отношение к аккуратности или формальным нарушениям. Таким образом, общий характер обратной связи заставлял мальчиков в гораздо большей степени, чем девочек, полагать, что их успехи отражали их способности, а неудачи были отражением чего-то иного.

В другой серии исследований Двек и другие ученые попытались не просто фиксировать, а еще и манипулировать характером обратной связи, получаемой учениками. И хотя еще рано говорить о том, насколько легко можно заставить детей и взрослых принять новые стили атрибуции, по данному вопросу уже имеются описания ряда интригующих фактов. Существуют, в частности, свидетельства того, что «беспомощные» ученики обоего пола могут гораздо больше выиграть от «атрибутивного переобучения», чем в результате опыта ряда последовательных успехов (Dweck, 1975; Dweck et al., 1978; см. также обзор Försterling, 1985).

Серия чрезвычайно простых исследований Уилсона и Линвилля (Wilson & Linville, 1982; см. также Wilson & Stone, 1985) дает нам дальнейшее подтверждение того, что на последствия разочарованности учащихся собственной успеваемостью можно повлиять, изменяя их субъективные интерпретации и атрибуции. Исследователи сообщили студентам-первокурсникам, находившимся по показателям успеваемости в нижней части списка своей группы, что причина их сравнительно низких результатов «нестабильна». А именно студентов заверили, что относительно невысокие оценки являются для первого года обучения совершенно нормальным явлением и что они, скорее всего, начнут расти, как только студенты лучше освоятся в непривычной для них академической среде.

В одном из таких исследований первокурсникам из экспериментальной группы были розданы статистические данные и показаны заснятые на видеопленку интервью более старших студентов, совершенно конкретно описывавших улучшение своей успеваемости. В другом исследовании первокурсники писали эссе (под предлогом оказания помощи старшеклассникам данного штата), в которое должны были включить информацию о некоторых конкретных

«нестабильных» факторах, не имеющих отношения к учебным способностям студентов (например, о неудачном подборе дисциплин, неприятных условиях проживания и тому подобном), которые могли бы повлиять на снижение показателей успеваемости. Студенты, входящие в контрольные группы обоих исследований, конечно же, не получали подобных обнадеживающих сведений о преобладании низких баллов успеваемости среди первокурсников или об их улучшении, которого можно было бы ожидать на следующих курсах.

Примененная Уилсоном и Линвиллем «атрибутивная терапия» подтвердила свою эффективность как в плане немедленного улучшения результатов студентов (по данным ряда тестовых показателей), так и в плане повышения их оценок в следующем семестре. (В свете описанных выше результатов, полученных Двек, представляется интересным, что это улучшение было более значительным у студентов, чем у студенток.) И хотя ни в одном из случаев достигнутое упомянутым образом улучшение показателей не было огромным (даже среди студентов-мужчин разница в средних на протяжении длительного периода времени баллах успеваемости составляла лишь половину стандартного отклонения, что примерно соответствует разнице между 40-м и 60-м процентными рангами нормального распределения), однако картина того, как простое, недорогое и однократное социальное воздействие может послужить причиной ощутимой разницы в объективных показателях учебной успеваемости, не может не вселять в нас надежду.

Субъективные восприятия и их объективные последствия для здоровья

В то самое время, когда исследователи в области образования подошли к осознанию важности субъективных ярлычков, ожиданий и атрибуций, исследователи в области медицины и психологии здравоохранения приближались к осознанию еще более серьезной роли упомянутых факторов в вопросах заболеваемости и профилактики болезней. В самом деле, по мере того как внимание общества в сфере здравоохранения все более и более перемещается с поиска «волшебных пилюль» для лечения инфекционных болезней к разработке стратегий, которые позволяли бы людям избегать угрожающего здоровью поведения и помогали бы справляться с хроническими заболеваниями, ослабляющими послед-

ствиями лечения и превратностями пожилого возраста, социальные и психологические процессы приобретают все большую актуальность (Taylor, 1986). В приводимом далее кратком обзоре мы, к сожалению, не в состоянии воздать должное этой жизненно важной области приложения социальной психологии, однако попытаемся по крайней мере создать у читателя представление о некоторых ее важнейших проблемах и достижениях.

Прямой и обратный эффект плацебо

«Эффект плацебо», т.е. эффект облегчения страданий, достигаемый не с помощью специфических терапевтических средств, эффективность которых можно было бы легко продемонстрировать, а за счет *веры* пациента в то, что ему назначено некоторое паллиативное, или радикальное, лечение, известен врачам давно. Случайный читатель медицинской и психологической литературы может подумать, что эффект плацебо представляет собой чистую иллюзию либо результат попытки благодарного или запуганного пациента сделать приятное уважаемому терапевту, взявшему на себя труд его лечить. Поэтому очень важно учитывать, что многие исследования показали, что применение плацебо может иметь существенные, поддающиеся измерению результаты не только с точки зрения субъективного ощущения боли (существенное ослабление которого достигается с помощью плацебо приблизительно у одной трети пациентов), но и с точки зрения более объективных симптомов органических заболеваний. Кроме того, в настоящее время существуют свидетельства того, что наркотики и транквилизаторы, *действительно* обладающие документально подтвержденным специфическим действием, становятся менее эффективными, когда пациенты не уверены, что получают именно их (Beecher, 1959), либо когда они получают эти лекарства из рук терапевта, сомневавшегося в их эффективности (Feldman, 1956).

Результаты, подобные упомянутым выше, заставляют психологов, равно как и врачей, проявлять все возрастающий интерес к механизмам, посредством которых может проявляться эффект плацебо. По существующим оценкам (Shapiro, 1978), 65% обычно наблюдаемых симптомов являются психогенными. В той степени, в которой плацебо порождает оптимизм, снижает тревожность или попросту удовлетворяет потребность пациента во внимании и заботе, оно будет изменять субъективное ощущение благополучия и благодаря этому снимать психогенные симптомы.

Проводившиеся на протяжении последних двух десятилетий исследования установили множество фактов о негативном воздействии тревоги, стресса и чувств беспомощности на эндокринную и иммунную системы человека. Таким образом, существование объективного, физиологического основания для психологических преимуществ, достигаемых посредством плацебо, кажется весьма вероятным. К настоящему времени известно, что существует по крайней мере один специфический механизм проявления эффекта плацебо — выброс бета-эндорфинов, служащих естественными анальгетиками и антидепрессантами, подобно принимаемым внутрь опиатам.

Данные об этом механизме были получены в ходе серии исследований (например, Levine, Gordon & Fields, 1978), показавших, что плацебо теряет свою способность ослаблять боль при одновременном применении налоксона — препарата, который, как известно, блокирует действие опиатов, включая, возможно, и блокирование бета-эндорфинов, вырабатываемых самим организмом. Исследуя подобные механизмы, мы получаем возможность видеть истинные механизмы, благодаря которым субъективные психические явления способны опосредовать или даже подчинять себе объективные материальные обстоятельства.

Существование проблемы, связанной с эффектом плацебо, сегодня широко признано, когда речь идет об оценке эффективности новых препаратов или методов лечения. Она становится все более актуальной по мере того, как наше общество все больше имеет дело с долговременными дегенеративными заболеваниями, а также со спорными призывами к применению биоэнергетики, акупунктуры, витаминов, строгих диет и других нетрадиционных форм терапии. Тщательное исследование механизмов, лежащих в основе эффекта плацебо, обещает приносить все более значительные, с медицинской точки зрения, дивиденды. Представляется, однако, важным рассмотреть феномен эффекта плацебо в более широкой исторической и социальной перспективе (Shapiro, 1960, 1964).

На протяжении более трех тысячелетий, точнее, до тех пор, пока в XVII в. малярию не стали лечить с помощью хинина, большинство лекарств (от излюбленных древними египтянами крови ящерицы и помета крокодила, до рога единорога, египетских мумий, мяса гадюки и других экзотических снадобий, применявшихся средневековыми медиками), а также большинство медицинских процедур (включая применение слабительных, кровопускание, нагревание и замораживание) были обязаны любым своим бла-

готворным воздействием, скорее всего неспецифическим, психически опосредованным, процессам, которые мы именуем в настоящее время собирательным термином «эффект плацебо». В самом деле, плацебо, по-видимому, срабатывали достаточно хорошо и достаточно часто для того, чтобы помогать поддерживать добрую репутацию целителей во всех известных нам обществах. И пока наши исследователи будут пытаться установить связь между «реальными» эффектами и эффектами плацебо, ученые-медики и практикующие врачи станут, наверняка, еще более искушенными по части роли субъективных процессов в протекании заболеваний и в процессе их лечения. Мы надеемся, что эта возросшая искушенность подвигнет медицинское сообщество на более широкое использование преимуществ эффекта плацебо во взаимоотношениях врача и пациента, что способствовало бы лучшему удовлетворению социально-эмоциональных и психических потребностей последнего.

Хотя эффекты плацебо, или благотворное ожидание позитивных результатов от лечения, являются вполне обычным делом, некоторые исследования социальных психологов показывают, что может иметь место также и *обратный эффект плацебо.* Иными словами, ошибочная уверенность пациента в том, что он получает эффективно действующее лекарство или подвергается эффективному лечению, может не облегчать, а напротив, обострять наблюдаемые у него симптомы. Объяснение этому парадоксальному факту может быть найдено в теории атрибуции, в частности, при помощи обращения к эмоциональным переживаниям человека и процессу навешивания ярлычков на самого себя (self-labeling) (Ross, Rodin & Zimbardo, 1969; Valins & Nisbett, 1972). Если несмотря на лечение, которое «должно» принести облегчение, негативные симптомы сохраняются, то пациент склонен относить сохранение симптомов на счет серьезности и неустранимости того, что эти симптомы порождает. Подобная «интернальная атрибуция» (т.е. атрибуция внутренним причинам) может принести большой вред, вызывая беспокойство и навязчивые размышления, ведущие к обострению симптомов пациента. На самом деле пациент чувствовал бы себя гораздо лучше при наличии какого-либо безвредного «экстернального» (внешнего) объяснения своих симптомов, даже если бы подобная атрибуция была *ошибочна.*

Стормс и Нисбетт (Storms & Nisbett, 1970) руководствовались этим рассуждением в своем исследовании, предложив страдаю-

щим от бессонницы студентам (тем, которые жаловались, что подолгу лежат в постели, перемалывая в уме свои проблемы) принимать по одной сахарной пилюле-плацебо перед сном. Испытуемым в одной группе сказали, что таблетки их «успокоят», а в другой группе испытуемым сообщили, что таблетки приведут их в «более возбужденное состояние». Как и предполагалось, «успокаивающее плацебо» имело обратный эффект, т.е. испытуемые заявляли, что для того чтобы уснуть, им требовалось приблизительно на 40% больше времени.

Как утверждают авторы, обратный эффект плацебо имел место в этом случае потому, что испытуемые, обнаружив, что ощущают свое обычное возбуждение, заключали, что их бессонница (а также не дающие им уснуть заботы) «разыгралась еще сильнее, чем обычно». «Возбуждающее плацебо», как и предполагали исследователи, парадоксальным образом возымело успокаивающее действие. Испытуемые сообщали, что засыпают гораздо быстрее. Предположительно это происходило потому, что они могли теперь относить свое возбужденное состояние на счет действия «пилюли», а не своих собственных проблем, находя некоторое успокоение в том факте, что «даже приняв возбуждающую таблетку», они не делаются более беспокойными, чем обычно.

Сходные результаты были получены Стормсом и Мак-Коулом (Storms & McCaul, 1976), показавшими, что положение страдающих заиканием становится гораздо благоприятнее, если сказать им, что таблетка, которую они должны принять, оказывает возбуждающее действие. Если же им говорили, что таблетка содержит успокаивающий компонент, состояние их ухудшалось.

До сих пор не ясно, когда именно обратный эффект плацебо может иметь место с большей вероятностью, чем обычный, иными словами, когда «манипуляции с ошибочными атрибуциями» могут служить сглаживанию симптомов. Одно из исследований Брокнера и Суопа (Brockner & Swap, 1983) ясно показывает, что только сравнительно вдумчивые и склонные к интроспекции люди могут формировать атрибуции, выявленные Стормсом и Нисбеттом, в то время как остальные могут либо вообще никак не реагировать на подобные манипуляции, либо демонстрировать прямо противоположные реакции.

Как будет показано в оставшейся части данной главы, становится по крайней мере все более ясно, какую важную роль могут играть субъективные ожидания и атрибуции, определяя реакции пациентов на «объективные» условия (см. Pennebaker, 1982).

Благотворный эффект заблаговременного предупреждения и информации о том, как справляться с трудностями

В то время как эффект плацебо (как прямой, так и обратный) представляет собой результат неверного информирования, зачастую доступ именно к *верной* информации — к той, которой врачи делятся иногда столь неохотно, — определяет самочувствие пациента и скорость его выздоровления. В 1958 г. Ирвинг Джейнис (I. Janis) опубликовал интереснейшие результаты одного опроса, посвященного стрессу у пациентов хирургической клиники и путям совладания с ним. Этим результатам было суждено проторить дорогу для глобальных изменений в медицинском мышлении и подходе к выхаживанию больных.

В то время было совершенно нормальной практикой как можно меньше говорить пациентам о процедурах, которым те должны подвергнуться, а также о конкретных неприятных чувствах и конкретных симптомах, которые они могли бы при этом испытывать. В некоторых случаях подобное нежелание делиться информацией могло отражать безразличие врача либо его нежелание «тратить время на реверансы». Однако подобная практика оправдывалась и на том основании, что пациента не стоит беспокоить раньше времени, поскольку «достаточно скоро» он и сам сможет узнать о неудобствах, сопряженных с лечением либо его последствиями. Иногда для оправдания утаивания информации врачами использовался один из вариантов представления об эффекте плацебо. Утверждалось, что если пациенту слишком много рассказывать о возможных осложнениях или побочных эффектах, они у него неизбежно появятся, создавая тем самым проблемы как для него самого, так и для врача.

Результаты, полученные Джейнисом, полностью опровергают данное утверждение. Он обнаружил, что пациенты, сравнительно хорошо информированные о послеоперационных ощущениях и реакциях (в силу более полных и ясных объяснений врача либо потому, что лучше поняли и запомнили эти объяснения), отличались более быстрой послеоперационной реабилитацией, чем сравнительно плохо информированные пациенты.

Хотя подобные результаты и могли вызвать удивление у некоторых медиков, однако для современных психологов они не представляют собой ничего особенно неожиданного. К настоящему вре-

мени имеется уже значительный список экспериментальной литературы, свидетельствующей о том, что когда животные или люди подвергаются воздействию электрошока или другого болезненного стимула, они, получая предупреждение в форме четкого сигнала, испытывают меньше страданий и более эффективно с ними справляются (Glass & Levy, 1982; Reim, Glass & Singer, 1971). Сам Джейнис также предвидел свое основное открытие, исходя из того соображения, что заблаговременное предупреждение поможет по крайней мере некоторым пациентам подготовиться к преодолению страха, беспокойства и ощущения беспомощности, связанных с хирургической операцией и послеоперационным периодом. Другие теоретики, находившиеся под влиянием работ Шехтера об ошибочной атрибуции эмоций (рассмотренных в гл. 3), утверждали, что заблаговременное предупреждение уменьшает склонность пациентов проявлять беспокойство по поводу значения возникающих у них симптомов, постоянно выяснять, «все ли у них в порядке» либо, и того хуже — воображать себе пугающие причины своих необъяснимых телесных проявлений, формируя тем самым классический порочный круг, в котором неуверенность и тревожность обостряют физическую симптоматику. Еще одна группа теоретиков подчеркивала, что предоперационный инструктаж может побудить пациентов задуматься о том, каким конкретным способом можно было бы обойтись с неприятными или вызывающими смущение симптомами (поносом, рвотой, болью при мочеиспускании) и подготовиться к обсуждению со своими врачами или медсестрами этих симптомов, а также возможных способов их устранения.

Появившаяся в последующие десятилетия обширная литература, посвященная эффекту заблаговременного предупреждения, не позволяет рассматривать по отдельности все эти разнящиеся объяснения того, что является теперь уже вполне документально подтвержденным феноменом. И хотя целая серия исследований подтверждает, что и заблаговременные предупреждения, и конкретные советы о способах устранения неудобств могут пойти пациенту на пользу, ученые далеко не всегда сходятся в том, какого рода информация обладает наибольшей важностью, каким пациентам и какая именно информация оказывает наибольшую помощь, или даже в том, какие именно преимущества это может с наибольшей вероятностью принести. Однако то, что эта литература действительно демонстрирует — так это масштабы потенциальных выгод, как для пациентов, так и для работников здравоохранения. Последовавшее вскоре после корреляционного исследования Джейниса

оценочное исследование наглядно показывает, насколько велики могут быть подобные выгоды.

Это исследование было необычайно тщательно и основательно продумано четырьмя врачами-терапевтами (Egbert, Battit, Welch & Bartlett, 1964), решившими исследовать процесс реабилитации пациентов, перенесших локальное хирургическое вмешательство в брюшную полость. Пациенты были случайным образом разделены на две группы: контрольную группу, в которой пациентам не сообщалось ничего конкретного о последствиях хирургического вмешательства (за исключением, пожалуй, минимальных сведений, сообщаемых обычно любому пациенту), и группу «особого внимания», членам которой перед операцией анестезиологи сообщали информацию двоякого рода. Одна информация касалась послеоперационных болей. Пациентов заверяли, что чувствовать боль после операции на брюшной полости совершенно нормально. Их предупреждали также о том, где они могут почувствовать боль, насколько она может быть сильной и продолжительной. Другая информация имела отношение к действиям, необходимым для того, чтобы справиться с последствиями операции. Пациенты группы «особого внимания» узнавали о том, что послеоперационные боли бывают вызваны мышечным спазмом в районе хирургического разреза и что они сами могут сделать эти боли более терпимыми, просто расслабив соответствующие мышцы. Этих пациентов обучали также методике расслабления посредством глубокого брюшного дыхания и объясняли, как можно изменить положение тела, не напрягая брюшные мышцы. Кроме того, анестезиологи повторяли им все это заново во время дневного обхода непосредственно после операции, а также на следующий день.

Первым примечательным результатом данного исследования было сокращение количества болеутоляющих наркотических препаратов, затребованных пациентами и выданных медицинскими сестрами с разрешения дежурного врача. (При этом по счастливой случайности ни медсестры, ни хирурги не знали, какие именно пациенты отнесены к контрольной, а какие к экспериментальной группе. Пациентам же вообще не сообщалось о том, что они принимают участие в эксперименте.) В день операции обе группы запросили и получили приблизительно равное количество морфина. Однако на следующий день пациенты из контрольной группы запросили обезболивающих на 50% больше, чем участники группы «особого внимания». Дозировки препаратов начали затем сокращаться в обеих группах, однако в каждый из четырех после-

дующих дней пациенты из контрольной группы требовали по крайней мере вдвое больших доз, чем пациенты, пользовавшиеся «особым вниманием».

Кроме того, исследователи показали, что данное различие имело место не просто потому, что пациенты из группы «особого внимания» выказывали бо́льшую готовность переносить дополнительные страдания. Субъективные самоотчеты об испытываемой боли, равно как и количественные характеристики физического и эмоционального состояния пациентов, данные сторонними наблюдателями, показали, что пациенты группы «особого внимания» испытывали несколько меньшие страдания, чем их товарищи по несчастью из контрольной группы.

Другой значимый результат данных исследований подчеркивает различия между участниками двух разных групп в отношении послеоперационной реабилитации. Хирурги, которые, как необходимо напомнить, не знали о том, какие пациенты отнесены к контрольной, а какие — к экспериментальной группе, выписывали пациентов из группы «особого внимания» в среднем на три дня раньше, чем пациентов из контрольной группы. Достигнутая за счет небольшого количества информации экономия (как с точки зрения человеческих страданий, так и в непосредственном денежном выражении) поистине достойна упоминания (см. также Healy, 1968; Johnson & Leventhal, 1974; Leventhal, Brown, Shacham & Engquist, 1979).

Как и большинство ярко проявляющихся феноменов, эффект заблаговременного предупреждения может быть обусловлен множеством причин. Эгберт и его коллеги рассматривали свои программы по предоперационному информированию пациентов как попытку вызвать «активный эффект плацебо» — эффект, обязанный своим существованием не просто удовлетворению, испытываемому пациентами от того, что кто-то проявляет к ним внимание и пытается помочь, и не только их оптимизму по поводу того, что облегчение наступит очень быстро, а скорее их убежденности в том, что они более не являются беспомощными и владеют информацией и приемами, позволяющими оказывать себе помощь самостоятельно. Изменения взглядов пациентов на собственное положение можно достичь, сделав их более знающими и соответственно менее зависимыми, ранимыми и подверженными необоснованным страхам. Этого можно достичь также, вооружив их конкретными способами облегчения боли путем релаксации в ходе лечебных процедур или даже путем придания телу более удобного

положения. Наконец, возможно, свою роль играет также и процесс атрибуции. Больной, знающий о том, что его ожидает, вряд ли будет полагать, испытывая боль или привычные телесные симптомы, что что-то происходит не так.

Как влияет на здоровье восприятие собственной эффективности в достижении цели

Обсуждение эффекта плацебо и преимуществ, которыми обладает информирование пациентов в качестве одного из способов совладания с болезнью, предвосхищает главную тему современной психологии здоровья и психотерапии — представление о важности процесса атрибуции и ощущения власти над ситуацией. В вопросах здоровья, как и в вопросах образования, ощущение собственной силы и даже личной ответственности в большей степени способствует возникновению адаптивных реакций, чем это может дать ощущение бессилия. Способы, с помощью которых владение ситуацией (воспринимаемое субъективно или реальное) может принести пользу здоровью (см. Rodin, 1986), включают в себя ослабление субъективного ощущения угрозы или стресса, изменение в толковании конкретных симптомов, равно как и готовность придерживаться более здоровых привычек, а в случае необходимости обратиться к врачу и следовать терапевтическим предписаниям. В последнее время появляется все больше экспериментальных свидетельств того, что эффекты реального и воспринимаемого контроля над ситуацией могут опосредоваться физиологическими факторами, связанными с функционированием эндокринной и иммунной систем организма.

В последние два десятка лет круг исследовательской литературы (см. Bandura, 1989; Michela & Wood, 1986; Rodin & Salovey, 1989; Seligman, Kamen & Nolen-Hoeksema, 1989) значительно расширился за счет фактов, которые слишком разнообразны и слишком сложны для простого обобщения, а тем более для определенных выводов об их теоретических и практических следствиях. Несмотря на это, несложно понять, почему как исследователи, так и практики стали еще более убеждены в том, что психологические факторы вообще и стиль атрибуции или совладания с трудностями в частности имеют существенное значение для состояния здоровья, течения заболеваний и процесса выздоровления.

Источником этой убежденности послужила плодотворная работа Мартина Селигмана, Кристофера Питерсона и их коллег

(Abramson, Garber & Seligman, 1978; Peterson C. & Seligman, 1984; Seligman, 1975), в которой состояние депрессии связывалось с чувством беспомощности и безнадежности, а также с определенным стилем атрибуции, относящим негативные переживания, результаты и жизненные обстоятельства на счет неконтролируемых личностных или ситуативных факторов. Кроме того, ощущение собственного бессилия и отсутствие контроля за ходом событий исследователи увязали не только с продолжительными негативными эмоциональными состояниями, но также и со стрессом, переживаемым во время работы и явлением «сгорания на работе» (Maslach, 1982), а также с ухудшением здоровья и повышением уровня смертности (Peterson C., Vaillant & Seligman, 1985).

В настоящее время существуют буквально сотни статей, документально подтверждающих наличие связи между субъективными представлениями о причинах заболевания и объективными показателями смертности, случаев выздоровления и приспособляемости к состоянию инвалидности. Различного рода заболевания (например, рак в сравнении с болезнями сердца) или травмы (изнасилование в сравнении с травмами спинного мозга), по-видимому, дают разные корреляции между атрибуциями и прогнозами выздоровления. Кроме того, необходимо проводить тщательное различие между разнообразными причинными атрибуциями (например, между *виновностью* в возникновении болезни или в нанесении травмы и *ответственностью* за последующее совладание с ней; между ожидаемой эффективностью потенциального *лечения* и ощущением эффективности *собственного* влияния на ситуацию). Однако тот факт, что страдающие от заболеваний или травм люди ищут в своем страдании смысл или по меньшей мере хоть какую-то упорядоченность, представляется все более очевидным (Taylor, 1983). Ясно и то, что восстановление ощущения собственной эффективности, ослабление чувства собственной незащищенности и уязвимости приносит людям пользу.

В данной области прикладной психологии большинство имеющихся данных представлено в виде корреляций, и поэтому очевидны некоторые проблемы с интерпретацией направлений причинно-следственных связей и прогнозированием результатов соответствующих воздействий (Rodin, 1986). Так, определенные стили атрибуции могут прямо или косвенно способствовать лучшему состоянию здоровья и лучшей приспособляемости. Однако, возможно, верно и обратное, а именно то, что хорошее состояние здоровья и приспособляемость могут способствовать усилению ощуще-

ний собственной эффективности. Возможен и третий вариант, когда параметры, отражающие личную компетентность, социально-экономические факторы или иные жизненные обстоятельства, могут оказывать одновременно влияние как на атрибуции, так и на состояние здоровья.

Пытаясь установить причинные влияния стиля атрибуции на состояние здоровья, исследователи проявили значительную решимость и изобретательность (см. Michela & Wood, 1986). Чтобы отделить причины от следствий, они использовали весьма изощренные методы статистического анализа (см. Peterson & Seligman, 1987). Были также изучены связи многочисленных физиологических опосредующих переменных, включая особенности функционирования нейроэндокринной и иммунной систем организма, с показателями стилей атрибуции и совладания с трудностями, а также с показателями результатов лечения (см. Ader, 1981; Cohen & Williamson, 1991).

В отличие от корреляционной информации данные экспериментов, основанных на манипулировании процессами атрибуции, накапливались медленнее. Однако некоторые интригующие намеки и выводы все же появились. Исследователи, занятые изучением пациентов домов престарелых (т.е. совокупности людей, особенно подверженных угрозе утраты личностной автономии и эффективности), сообщали об успехах в улучшении субъективных и объективных показателей физического состояния в результате простых, но теоретически обоснованных воздействий. Шульц (Schulz, 1976) добился подобных результатов, введя в обычный режим пациентов предсказуемое позитивное событие — регулярные посещения больных студентами колледжа. Лэнджер и Родин (Langer & Rodin, 1977) добились того же просто путем акцентирования уже и так доступных пациентам возможностей выбора и контроля.

Исследователям удалось также успешно воспользоваться методикой создания групп взаимопомощи (self-help groups), которые, как выяснилось, могут играть значительную роль в изменении разрушительных атрибуций онкологических больных, жертв изнасилований и аварий, а также других категорий людей, вынужденных иметь дело с проблемами и потерями катастрофического характера (см. Rodin, 1985). В этих группах пациенты начинают усматривать сходство своих собственных проблем и негативных реакций с проблемами и реакциями других пациентов, приходя к пониманию того, что это нормальный и даже уместный ответ на непосильный вызов со стороны ситуации, а не свидетельство личностной не-

адекватности (Cohen & McKay, 1984; Gottlieb, 1983; Lieberman et al., 1979; Singer & Lord, 1984; Wortman, 1983).

Подобная информация, исходящая от товарищей по несчастью, оказывается гораздо более ценной, чем популярные психологические интерпретации и советы, предлагаемые с самыми добрыми намерениями друзьями и членами семей («ты не должен сдерживать свой гнев», «ты должен победить эту болезнь», «ты должен перестать пребывать в трауре и продолжать жить»). В настоящее время имеются данные, что подобные группы психологической поддержки действительно очень значительно продлевают жизнь онкологическим больным, возможно, за счет снятия стресса, в результате чего у больных остается больше ресурсов для борьбы с физическим недугом (Spiegel, Bloom, Kraemer & Gottheil, 1988).

Хотя теория атрибуции сравнительно нова, мы вынуждены отметить, что ее влияние в настоящее время широко распространено в американской психотерапии. Терапевты, ориентированные как на когнитивистский, так и на бихевиористский подход, в равной степени развивают у своих пациентов ощущение собственной эффективности. Получается, что современная литература по психотерапии, описывая процесс лечения и определяя причины его успешности, побуждает психотерапевтов отодвинуть свою роль на второй план, делая акцент на личной ответственности клиента.

Применение социальной психологии в повседневной жизни

Несмотря на пространность данной главы, мы более чем убеждены в том, что за рамками нашего рассмотрения осталось множество интересных и ценных случаев применения социальной психологии на практике — не только в затронутых нами на этих страницах сферах индустриальной психологии, образования и медицины, но и в области права, бизнеса, урегулирования конфликтов и международных отношений (см. Fisher, 1982; Oskamp, 1984). Тем не менее мы верим, что с помощью отобранного нами материала нам удалось подчеркнуть практическую полезность более общих теоретических идей и достижений, обсуждавшихся на протяжении этой книги. Мы хотели бы закончить ее, напомнив читателю о возможностях применения этих идей в повседневной жизни.

Мы полагаем, что центральные принципы социальной психологии и примеры их приложения к настоятельным проблемам реаль-

ной жизни могут послужить выработке своего рода интеллектуального катехизиса, способного направлять наши реакции на события, свидетелями которых мы являемся лично, а возможно даже, и на сообщения, получаемые нами из вторых рук. Этот катехизис предостерегает нас против построения скороспелых умозаключений о людях и о смысле их поведения. Вместо этого, сталкиваясь со словами и поступками, которые при первом рассмотрении свидетельствуют о величайшей глупости, продажности или добродетели (т.е. с поведением, предполагающим наличие исключительных личностных качеств любого рода), мы должны приказать себе сделать паузу и внимательно рассмотреть ситуацию. Каковы детали непосредственной ситуации, в которой поведение имеет место? Как интерпретирует ситуацию действующий в ней человек? Каков более широкий социальный контекст или социальная система, в которой действовали участники ситуации? Говоря более конкретно, какие объективные черты ситуации, субъективные интерпретации или соображения о напряженных системах могли бы позволить рассматривать исключительные, на первый взгляд, поступки как менее исключительные и более согласующиеся с тем, что подсказывает нам опыт наблюдения обычного поведения обычных людей (включая и нас самих)? Мы просто обязаны задаваться подобными вопросами, видя, как любимый нами человек делает глупый, на первый взгляд, выбор в сфере работы или человеческих отношений. Мы обязаны задаваться ими даже тогда, когда презираемый нами человек действует явно достойным презрения образом.

Социально-психологическая точка зрения требует от нас не только задавать конкретные и зачастую непопулярные вопросы, но и рассматривать предварительные, часто противоречащие друг другу «рабочие гипотезы». Столкнувшись с информацией о том, что отдельные индивиды или группы людей не реагируют на побуждения или другие, мощные, на первый взгляд, ситуационные факторы, мы всякий раз обязаны всерьез заподозрить, что имеющаяся у нас информация о той или иной ситуации ошибочна или неполна либо что нам не удалось адекватно оценить расхождение между нашим собственным видением ситуации и тем, какой она предстает в глазах участвующих в ней людей.

Когда же (что случается слишком часто) люди оказываются не в состоянии изменить старым привычкам перед лицом более чем убедительной необходимости это сделать, мы обязаны всеми силами противиться искушению отнести их неспособность измениться на счет свойственной им косности, глупости либо темных, низ-

менных побуждений. Вместо этого мы обязаны более глубоко задуматься о динамике сил, служащих поддержанию статус кво. Мы должны рассмотреть неявные функции, выполняемые существующими способами поведения, равно как и препятствующие изменениям незримые силы. И наоборот, когда внешне незначительные события порождают значительные изменения в поведении, мы не должны чересчур поспешно или бездумно прибегать к характерологическим объяснениям подобной изменчивости. Вместо этого нам следует вновь обратиться к уже знакомым нам трем китам: к ускользающим из поля зрения деталям ситуации, к недооцененным различиям в интерпретации или субъективном смысле, и к нарушениям динамического равновесия социальных сил, которые, не будучи вполне нами осознаны, помогали до сих пор поддерживать статус кво.

Описанные нами более конкретные исследовательские результаты и теории могут служить дальнейшим руководством к действию. Последователи Курта Левина не перестают напоминать нам, что если добиться позитивных изменений индивидуального или коллективного поведения оказывается трудно, то мы должны задуматься о той роли, которую играют уже существующие групповые стандарты и другие *сдерживающие силы*, а также и о *канальных факторах*, которые можно было бы использовать для фасилитации и облегчения связи между позитивными аттитюдами или ценностями, с одной стороны, и позитивными поступками — с другой. Приверженцы теории диссонанса и самовосприятия продолжают напоминать нам о том, что если нашей целью является «интернализация», а не «внешнее подчинение», то, пытаясь осуществлять социальный контроль, мы должны быть сдержанны и умны, а иногда даже и непрямолинейны. Они открывают нам глаза на то, что отдавать ребенка в музыкальную школу лучше *после*, а не *до* того, как он сам попросит об этом, а для того, чтобы обеспечить выполнение работы, требуется не более чем «достаточное количество» угроз и побуждений. Они также учат нас не требовать от людей изменения стиля своего поведения, побуждая их вместо этого поступать в соответствии с наиболее позитивными аспектами их же собственных убеждений, ценностей и представлений о себе. Теоретики социального научения напоминают нам о потенциальной ценности (или об издержках) демонстрации людям, на которых мы хотим повлиять, конкретных социальных моделей. И что, возможно, наиболее важно, теоретики атрибуции призывают нас создавать ощущение владения ситуацией у тех, кто

нуждается в нашем содействии, т.е. предлагать им помощь так, чтобы их ощущение собственной эффективности и самооценка не притуплялись, а наоборот, возрастали, придавая им мужества принять на себя ответственность за собственную судьбу.

Те принципы, которые были преподаны нам социальной психологией на протяжении последних 60 лет, имеют широчайшие социальные, политические, равно как и личностные следствия. Экономист и политолог Томас Сауэлл (Thomas Sowell, 1987) утверждал, что на протяжении столетий друг другу противостояли два противоположных взгляда на природу человека и общество. Он определяет эти взгляды как «ограниченный» и «неограниченный». «Ограниченный» взгляд предполагает, что человеческая природа и основные направления общественной жизни относительно фиксированы и с трудом поддаются изменению, что результаты намеренного вмешательства с целью достичь подобных изменений непредсказуемы и обычно включают непредвиденные негативные последствия, сводящие на нет либо перевешивающие эффект позитивных результатов. «Неограниченный» взгляд означает, что природа человека в высшей мере пластична и податлива и что мы знаем законы индивидуальной психики и социальных систем достаточно хорошо для того, чтобы быть в состоянии планировать социальные программы, способные привести к надежному улучшению условий человеческого существования. Нам представляется, что социальная психология достаточно ясно определяет свою позицию в данном вопросе, частично разделяя позицию приверженцев ограниченного, а частично — неограниченного взгляда на социальную реальность.

Приверженцы *«ограниченного»* взгляда, безусловно, правы в своем утверждении, что результаты целенаправленных социальных воздействий трудно предсказать. Правы они также и в определении причины этого, т.е. в том, что сегодняшнее состояние общественных наук не отвечает (мы пошли бы дальше, заявив, что, возможно, и *никогда* не будет отвечать) задаче предвидения последствий новых социальных проектов. Сейчас социальные психологи регулярно сталкиваются с тем, что было чрезвычайно редким явлением в течение всего XX в. — с возможностью систематически обнаруживать, что их предсказания о последствиях той или иной социальной ситуации были ошибочны. Занимаясь лабораторными исследованиями, в своих гипотезах мы гораздо чаще бываем безнадежно неправы, чем бесспорно правы, и быть правыми наполовину уже представляется нам неким достижением. Когда же

мы перемещаемся из лабораторий в условия прикладного исследования, список наших достижений отнюдь не пополняется, а если вообще претерпевает изменения, то в худшую сторону.

Вместе с тем к настоящему времени накоплено достаточно свидетельств, чтобы присоединиться к «*неограниченному*» взгляду на вопрос о достижимости благотворных последствий социальных программ. В данной главе мы привели лишь небольшую выборку из множества успешных социальных проектов, предпринятых социальными исследователями. И хотя мы не можем быть заранее уверены ни в успехе любой отдельно взятой программы, ни даже в том направлении, которое она может принять, к настоящему времени мы знаем, что вмешательство в чью-либо несчастную жизнь или в нарушенные социальные процессы зачастую может увенчаться счастливым исходом. Давшиеся с трудом выводы социальной психологии — о значении канальных факторов, референтных групп, атрибуции собственной эффективности и ответственности, а также тонкой динамики взаимно уравновешенных сил, действующих в когнитивных и социальных системах — составляют репертуар стратегий, которые можно использовать в дополнение к здравому смыслу при планировании подобных проектов. Как красноречиво заявлял Дональд Кэмпбелл (Donald Campbell, 1969) в своей работе, весьма уместно озаглавленной «Реформы как эксперименты», до тех пор, пока новые социальные программы будут осуществляться в духе эксперимента, пока будут сохраняться серьезные намерения систематически оценивать их эффективность, выполняемая нами роль социальных инженеров будет постоянно необходима. Маятник общественного мнения, несомненно, качнулся слишком далеко в сторону противления подобным экспериментам. На самом деле в силу того, что сегодня перед нами стоят проблемы последнего десятилетия XX в. и следующего тысячелетия, общество испытывает беспрецедентную потребность в социальных исследователях. Пройдя должное очищение опытом, не спешащая высказывать самоуверенные предсказания или давать необдуманные обещания, наша наука оснащена теоретическим и методологическим инструментарием, способным сделать жизнь богаче и полнее.

Литература

Abbey, A. (1982). Sex differences in attributions for friendly behavior: Do males misperceive females' friendliness? *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 830–838.

Abelson, R.P.(1981).The psychological status of the script concept.*American Psychologist, 36,* 715–729.

Abelson, R. P. (1985). A variance explanation paradox: When a little is a lot. *Psychological Bulletin, 97,* 129–133.

Abramson, L. Y., Garber, J., & Seligman, M. E. P. (1980). Learned helplessness in humans: An attributional analysis. In J. Garber & M. E. P. Seligman (Eds.), *Human helplessness: Theory and applications.* New York: Academic.

Abt, C. C. (Ed.). (1976). *The evaluation of social programs.* Beverly Hills, CA: Sage. Academic.

Ader, R. (1981). *Psychoneuroimmunology.* New York: Academic.

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality.* New York: Harper.

Albright, L., Kenny, D. A., & Malloy, T. E. (1988). Consensus in personality judgments at zero acquaintance. *Journal of Personality and Social Psychology, 55,* 337-348.

Alker, H. A. (1972). Is personality situationally consistent or intrapsychically consistent? *Journal of Personality, 40,* 1–16.

Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation.* New York: Holt.

Allport, G. W. (1954). The historical background of modern social psychology. In G. Lindzey (Ed.), *Handbook of social psychology* (Vol. 1). Cambridge, MA: Addison-Wesley.

Allport, G. W., & Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycholexical study. *Psychological Monographs, 27* (Whole No. 211).

Andersen, S. M. (1984). Self-knowledge and social inference: II. The diagnosticity of cognitive/affective and behavioral data. *Journal of Person- ality and Social Psychology, 46,* 294–307

Andersen, S. M., & Ross, L. (1984). Self-knowledge and social inference: I. The impact of cognitive/affective and behavioral data. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 280-293.

Anderson, C. A. (1987). Temperature and aggression: Effects on quarterly, yearly, and city rates of violent and nonviolent crime, *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 1161–1173.

Anderson, C. A., & Anderson, D. C. (1984). Ambient temperature and violent crime: Tests of the linear and curvilinear hypotheses, *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 91–97.

Anderson, N. H. (1965). Averaging versus adding as a stimulus combination rule in impression formation. *Journal of Experimental Psychology, 70,* 394-400. Anderson, N. H.

(1974). Cognitive algebra: Integration theory applied to social attribution. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 7). New York: Academic.

Anthropology, 82, 759—781.

Ares, C. E., Rankin, A., & Sturz, H. (1963). The Manhattan bail project: An interim report on the use of pretrial parole. *New York University Law Review, 38*, 67—95.

Arkin, R., & Duval, S. (1975). Focus of attention and causal attributions of actors and observers. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 427-438. Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4). New York: Academic.

Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 584—588.

Aronson, E., & O'Leary, M. (1983). The relative effectiveness of models and prompts on energy conservation: A field experiment in a shower room. *Journal of Environmental Systems, 12*, 219—224.

Asch, S. E. (1940). Studies in the principles of judgments and attitudes: II. Determination of judgments by group and by ego standards. *Journal of Social Psychology. 12*, 433—465.

Asch, S. E. (1948). The doctrine of suggestion, prestige, and imitation in social psychology. *Psychological Review, 55*, 250-277.

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressures upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men*. Pittsburgh: Carnegie Press.

Asch, S. E. (1952). *Social psychology*. New York: Prentice-Hall.

Asch, S. E. (1955, November). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 31—35.

Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70* (9, Whole No. 416).

Back, K. (1951). The exertion of influence through social communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46*, 9-23.

Back, K. (1972). *Beyond words: The story of sensitivity training and the encounter movement.* Russell Sage Foundation.

Bahr, H. M., & Harvey, C. D. (1979). *The social psychology of religion.* London: Routledge & Kegan Paul.

Ball, D. W. (1972). The definition of the situation: Some theoretical and methodological consequences of taking W. I. Thomas seriously. *Journal of Theory in Social Behavior, 2*, 61—82.

Bandura, A. (1973). Aggression: *A social learning analysis.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1977a). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist, 37*, 122—147.

Bandura, A. (1977b). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review, 84*, 191—215.

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1989). Self-efficacy mechanisms in psychological activation and health promoting behavior. In J. Madden, IV, S. Matthysse, & J. Barchas (Eds.), *Adaptation, learning, and affect.* New York: Raven.

Bandura, A., & Schunk, D. H. (1981). Cultivating competence, self-efficacy, and intrinsic interest through proximal self-instruction. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 586—598.

Barker, R. G. (1968). *Ecological psychology*. Stanford, CA: Stanford.

Barry, H., Child, I., & Bacon, M. (1959). Relation of child training to subsistence economy. *American Anthropologist, 61*, 51—63.

Barsalou, L. W. (1987). The instability of graded structure: Implications for the nature of concepts. In U. Neisser (Ed.), *Concepts and conceptual development: Ecological and intellectual factors in categorization*. New York: Cam- bridge.

Bartlett, F. C. (1932). *Remembering*. Cambridge: Cambridge.

Beecher, H. K. (1959). *Measurement of subjective responses*. New York: Oxford.

Bellah, R.N., Madsen, R., Sullivan, N.M Swidler, A., & Tipton, S.M.(1985). *Habits of the heart. Individualism and commitment in American life*. Berkeley, CA: University of California Press.

Bem, D. J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review, 74*, 183—200.

Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6). New York: Academic.

Bem, D. J., & Alien, A. (1974). On predicting some of the people some of the time: The search for cross-situational consistencies in behavior. *Psychological Review, 81*, 506—520.

Bem, D. J., & Funder, D. C. (1978). Predicting more of the people more of the time: Assessing the personality of situations. *Psychological Review, 85*, 485—501.

Bem, S. L. (1981). Gender schema theory: A cognitive account of sex typing. *Psychological Review, 88*, 354—364.

Bem, S. L. (1985). Androgyny and gender schema theory: A conceptual and empirical integration. In T. B. Sonderegger (Ed.), *Nebraska symposium on motivation: Psychology and gender* (Vol. 32). Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press.

Bennett, E. (1955). Discussion, decision, commitment and consensus in «group decision». *Human relations, 21*, 251—273.

Berelson, B. R., Lazarsfeld, P. R., & McPhee, W. N. (1954). *Voting*. Chicago: University of Chicago Press.

Berkowitz, L., & Frodi, A. (1979). Reactions to a child's mistakes as affected by her/his looks and speech. *Social Psychology Quarterly, 42*, 420—425.

Block, J. H. (1971). *Lives through time*. Berkley, CA: Bankroft Books.

Block, J. H. (1977). Advancing the psychology of personality: Paradigmic shift or improving the quality of research? In D. Magnusson & N. S. Endler (Eds.), *Personality at the crossroads: Current issues in international psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Borgida, E., & Nisbett, R. E. (1977). The differential impact of abstract versus concrete information on decisions. *Journal of Applied Social Psychology, 7*, 258—271.

Bornstein, P. E., Clayton, P. J., Hlikas, J. A., Maurice, W. L., & Robins, E. (1973). The depression of widowhood after thirteen months. *British Journal of Psychiatry, 12*, 561—566.

Boykin, W.A.(1986).The triple quandary and the schooling of Afro-American children. In U. Neisser (Ed.), *The school achievement of minority children*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Bramel, D., & Friend, R. (1981). Hawthorne, the myth of the docile worker, and class bias in psychology. *American Psychologist, 36*, 867—878.

Brandon, E., Lawrence, A., Griffin, D. W & Ross, L. (1991). *Lay views of cross-situational consistency and predictability for «simple» versus «aggregated» measures*. Unpublished manuscript. Stanford University.

Brickman, P Coates, D., & Janoff-Bulman, R. J. (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 917—927.

Brockner, J., & Swap, W.C.(1983). Resolving the relationships between placebos, misattribution, and insomnia: An individual-differences perspective. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 32—42.

Brooks, C. (1985). *Language of the American South.* Athens, GA: University of Georgia.

Brophy, J. E., & Good, T L. (1974). Teacher-student relationships: Causes and consequences. NY: Holt.

Brown, R. (1965). *Social psychology.* Glencoe, IL: Free Press.

Brown, R. (1986). *Social psychology: The second edition.* New York: Free Press.

Bruner, J. (1957). *Contemporary approaches to cognition.* Cambridge, MA: Harvard.

Brunswik, E. (1956). *Perception and the representative design of psychological experiments* (2nd ed.). Berkeley: University of California Press.

Bryan, J. H., & Test, M. A. (1967). Models and helping: Naturalistic studies in aiding behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 6,* 400—407.

Buss, D. M., & Craik, K. H. (1983). The act frequency approach to personality. *Psychological Review, 90,* 105—126.

Buss, D. M., & Craik, K. H. (1984). Acts, dispositions, and personality. *Progress in Experimental Personality Research, 13,* 241—301.

Calder, B. J., Ross, M., & Insko, C. A. (1973). Attitude change and attitude attribution: Effects of incentive, choice, and consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 25,* 84—99.

Campbell, D. T. (1969). Reforms as experiments. *American Psychologist, 24,* 409—429.

Campbell, D. T., & Stanley, J. C. (1963). Experimental and quasi-experimental designs for research on teaching. In N. I. Gage (Ed.), *Handbook of research on teaching.* Chicago: Rand McNally.

Campbell, D. T., & Stanley, J. C. (1966). *Experimental and quasi-experimental designs for research.* Chicago: Rand McNally. Рус. пер.: Эксперименты и квазиэксперименты//*Кэмпбелл Д.* Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях. Сост. и общая ред. М.И. Бобневой. М., 1980. С. 34—191.

Cann, A., Sherman, S. J., & Elkes, R. (1975). Effects of initial request size and timing of a second request on compliance: The foot in the door and the door in the face. *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 774—782.

Cantor, N., & Kihistrom, J. F. (1987). *Personality and social intelligence.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Cantor, N., & Mischel, W. (1979). Prototypes in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 12). New York: Academic.

Cantor, N., Mischel, W., & Schwartz, J. (1982). A prototype analysis of psychological situations. *Cognitive Psychology, 14,* 45—77.

Cantor, N., Norem, J. K., Niedenthal, P. M., Langston, C. A., & Brower, A. M. (1987). Life tasks, self-concept ideals, and cognitive strategies in a life transition. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 1178—1191.

Carlsmith, J. M., & Gross, A. E. (1968). Some effects of guilt on compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 11,* 232—239.

Cartwright, D.(1949).Some principles of mass persuasion: Selected findings of research on the sale of U.S. War Bonds. *Human Relations, 2,* 253—267.

Cartwright, D. (Ed.). (1951). *Field theory in social science,* by Kurt Lewin. New York: Harper.

Cartwright, D., & Zander, A. (1953). *Group dynamics.* (First Edition). Evanston, IL: Row, Peterson and Company.

Caspi, A., Bern, D. J., & Elder, G. H., Jr. (1989). Continuities and consequences of interactional styles across the life course. *Journal of Personality, 57,* 375—406.

Caspi, A., Elder, G. H., Jr,, & Bem, D. J. (1988). Moving away from the world: Life-course patterns of shy children. *Developmental Psychology, 24,* 824—831.

Caspi, A., Elder, G. H., Jr., & Bem, D. J. (1987). Moving against the world: Life-course patterns of explosive children. *Developmental Psychology, 22*, 303–308.

Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1387–1397.

Champagne, A. B., Klopfer, L. E., & Anderson, J. H. (1980). Factors influencing the learning of classical mechanics. *American Journal of Physics, 8*, 1074–1079.

Chaplin, W. F., & Goldberg, L. R. (1985). A failure to replicate the Bern and Alien study of individual differences in cross-situational consistency. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 1074–1090.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1967). Genesis of popular but erroneous diagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology, 72*, 193–204.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology, 74*, 271–280.

Cialdini, R. B. (1988). *Influence: Science and practice*, (2nd Edition). Glenview, IL: Scott, Foresman/Little, Brown. Рус. пер. *Чалдини Р.* Психология влияния. СПб., 1999.

Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L.(1975).A reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 206–215.

Citation World Atlas. (1980). Maplewood, NJ: Hammond.

Clifford, M. M., & Walster, E. H. (1973). The effect of physical attractiveness on teacher expectations. *Sociology of Education, 46*, 248–258.

Coch, L., & French, J. R. P., Jr. (1948). Overcoming resistance to change. *Human Relations, 1*, 512–532.

Cohen, J. (1965). Some statistical issues in psychological research. In B. B. Wolman (Ed.), *Handbook of clinical psychology*. New York: McCraw-Hill.

Cohen, J. (1977). *Statistical power analysis for the behavioral sciences.* (Rev. ed). New York: Academic.

Cohen, S., & McKay, G. (1984). Social support, stress, and the buffering hypothesis: A theoretical analysis. In A. Baum, J. E. Singer, & S. E. Taylor (Eds.), *Handbook of psychology and health* (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Cohen, S., & Williamson, G. M. (1991). Stress and infectious diseases in humans. *Psychological Bulletin, 109*, 5–24.

Collins, B. E. (1974). Four components of the Rotter internal-external scale: Belief in a difficult world, a just world, a predictable world, and a politi- cally responsive world. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 381–391.

Condry, J. (1977). Enemies of exploration: Self-initiated versus other-initiated learning. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 459–477.

Conley, J. J. (1984). Relation of temporal stability and cross situational consistency in personality: Comment on the Mischel-Epstein debate. *Psychological Review, 9*, 491–496.

Consortium for Longitudinal Studies. (1978). *Lasting effects after pre-school.* Washington, D.C.: Department of Health, Education, and Welfare.

Cook, S. W. (1957). Desegregation: A psychological analysis. *American Psychologist, 12*, 1–13.

Cook, S. W. (1979). Social science and school desegregation: Did we mislead the Supreme Court? *Personality and Social Psychology Bulletin, 5*, 420–437.

Cook, S. W. (1985). Experimenting on social issues: The case of school desegregation. *American Psychologist, 40*, 452–460.

Cook, T. D., & Campbell, D. T (1979). *Quasi-experimentation: Design and analysis issues for field settings.* Chicago: Rand McNally.

Cooper, J., & Fazio, R. H. (1979). The formation and persistence of attitudes that support intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The psychology of intergroup relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole.

Cooper, J., Zanna, M. P., & Taves, P. A. (1978). Arousal as a necessary condition for attitude change following induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1101–1106.

Cordova, D., & Lepper, M. R. (1991). *The effects of intrinsic versus extrinsic rewards on the concept attainment process: An attributional approach*. Unpublished manuscript, Stanford University.

Cousins, S. D. (1989). Culture and self-perception in Japan and the U. S. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 124-131.

Crandall, V. C. Katkovsky, W., & Crandall, V. G. (1965). Children's beliefs in their own control of reinforcements in intellectual-academic achievement situations. *Child Development, 36*, 91-109.

Cronbach, L. J. (1982). *Designing evaluations of educational and social programs*. San Francisco: Jossey-Bass.

Crutchfield, R. A. (1955). Conformity and character. *American Psychologist, 10*, 191–198.

D'Andrade, R. G. (1981). The cultural part of cognition. *Cognitive Science, 5*, 79–195.

Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 100–119.

Darley, J. M., & Fazio, R. H. (1980). Expectancy confirmation processes arising in the social interaction sequence. *American Psychologist, 35*, 867–881.

Darley, J. M., & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 8*, 377–383.

Dawes, R. M. (1988a). *Rational choice in an uncertain world*. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich.

Dawes, R. M. (1988b). *The potential non-falsity of the false consensus effect*. Unpublished manuscript, Carnegie-Mellon University, Pittsburgh.

de Charms, R. (1968). *Personal causation: The internal affective determinants of behavior*. New York: Academic.

De Vos, G. (1985). Dimensions of the self in Japanese culture. In A. Marsella, G. De Vos, & F. Hsu (Eds.), Culture and self. London: Tavistock.

Deci, E. L. (1971). Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 18*, 105–111.

Deci, E. L. (1972). Effects of contingent and noncontingent rewards and controls on intrinsic motivation. *Organizational Behavior and Human Performance, 8*, 217–229.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1980). The empirical exploration of intrinsic motivational processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 13). New York: Academic.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.

Deutsch, M. (1982). Interdependence and psychological orientation. In V. J. Derlega and J. Grzelad (Eds.), *Cooperation and helping behavior*. New York: Academic.

Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951). *Inter-racial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51*, 629–636.

Diener, D. I., & Dweck, C. S. (1978). An analysis of learned helplessness: Continuous changes in performance, strategy, and achievement conditions following failure. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 451–462.

Caspi, A., Elder, G. H., Jr., & Bem, D. J. (1987). Moving against the world: Life-course patterns of explosive children. *Developmental Psychology, 22*, 303–308.

Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1387–1397.

Champagne, A. B., Klopfer, L. E., & Anderson, J. H. (1980). Factors influencing the learning of classical mechanics. *American Journal of Physics, 8*, 1074–1079.

Chaplin, W. F., & Goldberg, L. R. (1985). A failure to replicate the Bern and Alien study of individual differences in cross-situational consistency. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 1074–1090.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1967). Genesis of popular but erroneous diagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology, 72*, 193–204.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology, 74*, 271–280.

Cialdini, R. B. (1988). *Influence: Science and practice*, (2nd Edition). Glenview, IL: Scott, Foresman/Little, Brown. Рус. пер. *Чалдини Р.* Психология влияния. СПб., 1999.

Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L.(1975).A reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 206–215.

Citation World Atlas. (1980). Maplewood, NJ: Hammond.

Clifford, M. M., & Walster, E. H. (1973). The effect of physical attractiveness on teacher expectations. *Sociology of Education, 46*, 248–258.

Coch, L., & French, J. R. P., Jr. (1948). Overcoming resistance to change. *Human Relations, 1*, 512–532.

Cohen, J. (1965). Some statistical issues in psychological research. In B. B. Wolman (Ed.), *Handbook of clinical psychology.* New York: McCraw-Hill.

Cohen, J. (1977). *Statistical power analysis for the behavioral sciences.* (Rev. ed). New York: Academic.

Cohen, S., & McKay, G. (1984). Social support, stress, and the buffering hypothesis: A theoretical analysis. In A. Baum, J. E. Singer, & S. E. Taylor (Eds.), *Handbook of psychology and health* (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Cohen, S., & Williamson, G. M. (1991). Stress and infectious diseases in humans. *Psychological Bulletin, 109*, 5–24.

Collins, B. E. (1974). Four components of the Rotter internal-external scale: Belief in a difficult world, a just world, a predictable world, and a politi- cally responsive world. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 381–391.

Condry, J. (1977). Enemies of exploration: Self-initiated versus other-initiated learning. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 459–477.

Conley, J. J. (1984). Relation of temporal stability and cross situational consistency in personality: Comment on the Mischel-Epstein debate. *Psychological Review, 9*, 491–496.

Consortium for Longitudinal Studies. (1978). *Lasting effects after pre-school.* Washington, D.C.: Department of Health, Education, and Welfare.

Cook, S. W. (1957). Desegregation: A psychological analysis. *American Psychologist, 12*, 1–13.

Cook, S. W. (1979). Social science and school desegregation: Did we mislead the Supreme Court? *Personality and Social Psychology Bulletin, 5*, 420–437.

Cook, S. W. (1985). Experimenting on social issues: The case of school desegregation. *American Psychologist, 40*, 452–460.

Cook, T. D., & Campbell, D. T (1979). *Quasi-experimentation: Design and analysis issues for field settings.* Chicago: Rand McNally.

Cooper, J., & Fazio, R. H. (1979). The formation and persistence of attitudes that support intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The psychology of intergroup relations.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

Cooper, J., Zanna, M. P., & Taves, P. A. (1978). Arousal as a necessary condition for attitude change following induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1101–1106.

Cordova, D., & Lepper, M. R. (1991). *The effects of intrinsic versus extrinsic rewards on the concept attainment process: An attributional approach.* Unpublished manuscript, Stanford University.

Cousins, S. D. (1989). Culture and self-perception in Japan and the U. S. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 124-131.

Crandall, V. C. Katkovsky, W., & Crandall, V. G. (1965). Children's beliefs in their own control of reinforcements in intellectual-academic achievement situations. *Child Development, 36,* 91-109.

Cronbach, L. J. (1982). *Designing evaluations of educational and social programs.* San Francisco: Jossey-Bass.

Crutchfield, R. A. (1955). Conformity and character. *American Psychologist, 10,* 191–198.

D'Andrade, R. G. (1981). The cultural part of cognition. *Cognitive Science, 5,* 79–195.

Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 27,* 100–119.

Darley, J. M., & Fazio, R. H. (1980). Expectancy confirmation processes arising in the social interaction sequence. *American Psychologist, 35,* 867–881.

Darley, J. M., & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 8,* 377–383.

Dawes, R. M. (1988a). *Rational choice in an uncertain world.* New York: Harcourt, Brace, Jovanovich.

Dawes, R. M. (1988b). *The potential non-falsity of the false consensus effect.* Unpublished manuscript, Carnegie-Mellon University, Pittsburgh.

de Charms, R. (1968). *Personal causation: The internal affective determinants of behavior.* New York: Academic.

De Vos, G. (1985). Dimensions of the self in Japanese culture. In A. Marsella, G. De Vos, & F. Hsu (Eds.), Culture and self. London: Tavistock.

Deci, E. L. (1971). Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 18,* 105–111.

Deci, E. L. (1972). Effects of contingent and noncontingent rewards and controls on intrinsic motivation. *Organizational Behavior and Human Performance, 8,* 217–229.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1980). The empirical exploration of intrinsic motivational processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 13). New York: Academic.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior.* New York: Plenum.

Deutsch, M. (1982). Interdependence and psychological orientation. In V. J. Derlega and J. Grzelad (Eds.), *Cooperation and helping behavior.* New York: Academic.

Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951). *Inter-racial housing: A psychological evaluation of a social experiment.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51,* 629–636.

Diener, D. I., & Dweck, C. S. (1978). An analysis of learned helplessness: Continuous changes in performance, strategy, and achievement conditions following failure. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 451–462.

Diener, D. I., & Dweck, C. S. (1980). An analysis of learned helplessness: II. The processing of success. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 940—952.

Dienstbier, R. A., & Munter, P. 0. (1971). Cheating as a function of the labeling of natural arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 208—213.

Digman, J. M., & Inouye, J. (1986). Further specification of the five robust factors of personality. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 116—123.

Dion, K. K. (1972). Physical attractiveness and evaluations of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 207—213.

Dion, K. K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 285—290.

Dodge, K. A. (1986). A social information processing model of social competence in children. In M. Permutter (Ed.), *Minnesota symposium on child psychology* (Vol. 18). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Doi, T. L. (1971). *Amae no kozo: The anatomy of dependency*. Tokyo: Kobunsho.

Dreeben, R., & Barr, R. (1983). *How schools work*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Dunning, D., Griffin, D. W., Milojkovic, J., & Ross, L. (1990). The overconfidence effect in social prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 568—581.

Dweck, C. S. (1975). The role of expectations and attributions in the alleviation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 674—685.

Dweck, C. S., & Goetz, T. E. (1978). Attributions and learned helplessness. In J. H. Harvey, W. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution theory* (Vol. 2). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Dweck, C. S., & Leggett, E. L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review, 95*, 256—273.

Dweck, C. S., & Wortman, C. B. (1982). Learned helplessness, anxiety, and achievement motivation. In H. W. Krohne & L. Laux (Eds.), *Achievement, stress, and anxiety*. New York: Hemisphere.

Dweck, C. S., Davidson, W., Nelson, S., & Enna, B. (1978). Sex differences in learned helplessness: II. The contingencies of evaluative feedback in the classroom and III. An experimental analysis. *Developmental Psychology, 14*, 268—276.

Egbert, L. D., Battit, G. E., Welch, C. E., & Bartlett, M. K. (1964). Reduction of postoperative pain by encouragement and instruction of patients: A study of doctor-patient rapport. *New England Journal of Medicine, 270*, 825—827.

Einhorn, H. J., & Hogarth, R. M. (1978). Confidence in judgment: Persistence of the illusion of validity. *Psychological Review, 85*, 395—416.

Elder, G. H., Jr. (1969). Appearance and education in marriage mobility. *American Sociological Review, 34*, 519—533.

Ellsworth, P. (1985, July). Juries on trial. *Psychology Today*, 44—46.

Endler, N. S. (1983). Interactionism: A personality model, but not yet a theory. In M. M. Page (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*, 1982: *Personality - current theory and research*. Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press.

Epstein, S. (1979). The stability of behavior: 1. On predicting most of the people much of the time. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1097—1126.

Epstein, S. (1983). Aggregation and beyond: Some basic issues in the prediction of behavior. *Journal of Personality, 51*, 360—391.

Esman, M. J., & Uphoff, N. T. (1984). *Local organizations: Intermediaries in rural development*, Ithaca, NY: Cornell.

Evans, R. I. (1982). Determining smoking in adolescents: A case study from a social psychological research program. In A. W. Johnson, O. Grusky, & B. H. Raven (Eds.), *Contemporary health services: Social science perspectives*. Boston: Auburn House.

Eysenck, H. J. (1967). *The biological basis of personality*. Springfield, IL: Thomas. Farr, R. M., & Moscovici, S. (Eds.). (1984). *Social representations*. Cambridge: Cambridge.

Feldman, P. E. (1956). The personal element in psychiatric research. *American Journal of Psychiatry, 11*, 52–54.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7*, 117–140.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford.

Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203–210.

Festinger, L., Pepitone, A., & Newcomb, T. (1952). Some consequences of deindividuation in a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 47*, 382–389.

Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing*. New York: Harper.

Festinger L. (Ed.), Retrospections on social psychology. New York: Oxford.

Fischhoff, B., & Beyth, R. (1975). «I knew it would happen» — remembered probabilities of once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance, 13*, 1–16.

Fischhoff, B., Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1977). Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3*, 552–564.

Fisher, R. J. (1982). *Social Psychology: An applied approach*. New York: St. Martin's.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1990). *Social cognition*, (2nd Edition). Reading, MA: Addison-Wesley.

Forgas, J. P. (1976). The perception of social episodes: Categorical and dimensional representations in two different social milieus. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*, 199–209.

Forgas, J. P (1982). Episode cognition: Internal representations of interaction routines. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 15). New York: Academic.

Forsterling, F. (1985). Attributional retraining: A review. *Psychological Bulletin, 98*, 495–512.

Frager, R. (1970). Conformity and anti-conformity in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*, 203–210.

Franke, R. H., & Kaul, J. D. (1978). The Hawthorne experiment: First statistical interpretation. *American Sociological Review, 43*, 623–643.

Freedman, J. L., & Eraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*. 195–202.

Freeman, D., Pisani, R., & Purves, R. (1978). Statistics. New York: Norton.

Freud, S. (1901/1960). *Psychopathology of everyday life*. Standard Edition (Vol. 6). London: Hogarth. Рус. пер.: *Фрейд З.* Психопатология обыденной жизни//Фрейд З. Психология бессознательного. Сб. произв. Сост. и науч. ред. М.Г. Ярошевский. М., 1989.

Furstenberg, F. F., Jr., Brooks-Gunn, J., & Morgan, P. S. (1987). *Adolescent mothers in later life*. Cambridge: Cambridge.

Gastil, R. D. (1971). Homicide and regional culture of violence. *American Sociological Review, 36*, 412-427.

Gerard, H., & Miller, N. (1975). *School desegregation*. New York: Plenum.

Gilbert, D. T., & Jones, E. E. (1986). Perceiver-induced constraints: Interpretation of self-generated reality. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 269–280.

Glass, C. R., & Levy, L. H. (1982). Perceived psychophysiological control: The effects of power versus powerlessness. *Cognitive Therapy and Research, 6*, 91–103.

Gleick, J. (1987). *Chaos: Making a new science*. New York: Viking.

Diener, D. I., & Dweck, C. S. (1980). An analysis of learned helplessness: II. The processing of success. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 940—952.

Dienstbier, R. A., & Munter, P. 0. (1971). Cheating as a function of the labeling of natural arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 208—213.

Digman, J. M., & Inouye, J. (1986). Further specification of the five robust factors of personality. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 116—123.

Dion, K. K. (1972). Physical attractiveness and evaluations of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 207—213.

Dion, K. K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 285—290.

Dodge, K. A. (1986). A social information processing model of social competence in children. In M. Permutter (Ed.), *Minnesota symposium on child psychology* (Vol. 18). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Doi, T. L. (1971). *Amae no kozo: The anatomy of dependency*. Tokyo: Kobunsho.

Dreeben, R., & Barr, R. (1983). *How schools work*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Dunning, D., Griffin, D. W., Milojkovic, J., & Ross, L. (1990). The overconfidence effect in social prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 568—581.

Dweck, C. S. (1975). The role of expectations and attributions in the alleviation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 674—685.

Dweck, C. S., & Goetz, T. E. (1978). Attributions and learned helplessness. In J. H. Harvey, W. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution theory* (Vol. 2). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Dweck, C. S., & Leggett, E. L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review, 95*, 256—273.

Dweck, C. S., & Wortman, C. B. (1982). Learned helplessness, anxiety, and achievement motivation. In H. W. Krohne & L. Laux (Eds.), *Achievement, stress, and anxiety*. New York: Hemisphere.

Dweck, C. S., Davidson, W., Nelson, S., & Enna, B. (1978). Sex differences in learned helplessness: II. The contingencies of evaluative feedback in the classroom and III. An experimental analysis. *Developmental Psychology, 14*, 268—276.

Egbert, L. D., Battit, G. E., Welch, C. E., & Bartlett, M. K. (1964). Reduction of postoperative pain by encouragement and instruction of patients: A study of doctor-patient rapport. *New England Journal of Medicine, 270*, 825—827.

Einhorn, H. J., & Hogarth, R. M. (1978). Confidence in judgment: Persistence of the illusion of validity. *Psychological Review, 85*, 395—416.

Elder, G. H., Jr. (1969). Appearance and education in marriage mobility. *American Sociological Review, 34*, 519—533.

Ellsworth, P (1985, July). Juries on trial. *Psychology Today*, 44—46.

Endler, N. S. (1983). Interactionism: A personality model, but not yet a theory. In M. M. Page (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*, 1982: *Personality - current theory and research*. Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press.

Epstein, S. (1979). The stability of behavior: I. On predicting most of the people much of the time. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1097—1126.

Epstein, S. (1983). Aggregation and beyond: Some basic issues in the prediction of behavior. *Journal of Personality, 51*, 360—391.

Esman, M. J., & Uphoff, N. T. (1984). *Local organizations: Intermediaries in rural development*, Ithaca, NY: Cornell.

Evans, R. I. (1982). Determining smoking in adolescents: A case study from a social psychological research program. In A. W. Johnson, O. Grusky, & B. H. Raven (Eds.), *Contemporary health services: Social science perspectives*. Boston: Auburn House.

Eysenck, H. J. (1967). *The biological basis of personality.* Springfield, IL: Thomas. Farr, R. M., & Moscovici, S. (Eds.). (1984). *Social representations.* Cambridge: Cambridge.

Feldman, P. E. (1956). The personal element in psychiatric research. *American Journal of Psychiatry, 11*, 52—54.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7*, 117—140.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford, CA: Stanford.

Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203—210.

Festinger, L., Pepitone, A., & Newcomb, T. (1952). Some consequences of deindividuation in a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 47*, 382—389.

Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing.* New York: Harper.

Festinger L. (Ed.), Retrospections on social psychology. New York: Oxford.

Fischhoff, B., & Beyth, R. (1975). «I knew it would happen» — remembered probabilities of once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance, 13*, 1—16.

Fischhoff, B., Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1977). Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3*, 552—564.

Fisher, R. J. (1982). *Social Psychology: An applied approach.* New York: St. Martin's.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1990). *Social cognition*, (2nd Edition). Reading, MA: Addison-Wesley.

Forgas, J. P. (1976). The perception of social episodes: Categorical and dimensional representations in two different social milieus. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*, 199—209.

Forgas, J. P. (1982). Episode cognition: Internal representations of interaction routines. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 15). New York: Academic.

Forsterling, F. (1985). Attributional retraining: A review. *Psychological Bulletin, 98*, 495—512.

Frager, R. (1970). Conformity and anti-conformity in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*, 203—210.

Franke, R. H., & Kaul, J. D. (1978). The Hawthorne experiment: First statistical interpretation. *American Sociological Review, 43*, 623—643.

Freedman, J. L., & Eraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 4.* 195—202.

Freeman, D., Pisani, R., & Purves, R. (1978). Statistics. New York: Norton.

Freud, S. (1901/1960). *Psychopathology of everyday life.* Standard Edition (Vol. 6). London: Hogarth. Рус. пер.: *Фрейд З.* Психопатология обыденной жизни//Фрейд З. Психология бессознательного. Сб. произв. Сост. и науч. ред. М.Г. Ярошевский. М., 1989.

Furstenberg, F. F., Jr., Brooks-Gunn, J., & Morgan, P. S. (1987). *Adolescent mothers in later life.* Cambridge: Cambridge.

Gastil, R. D. (1971). Homicide and regional culture of violence. *American Sociological Review, 36*, 412-427.

Gerard, H., & Miller, N. (1975). *School desegregation.* New York: Plenum.

Gilbert, D. T., & Jones, E. E. (1986). Perceiver-induced constraints: Interpretation of self-generated reality. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 269—280.

Glass, C. R., & Levy, L. H. (1982). Perceived psychophysiological control: The effects of power versus powerlessness. *Cognitive Therapy and Research, 6*, 91—103.

Gleick, J. (1987). *Chaos: Making a new science.* New York: Viking.

Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life.* Garden City, NY: Doubleday-Anchor.

Gottlieb, B. H. (1983). *Social support strategies: Guidelines for mental health practice.* Beverly Hills, CA: Sage.

Grace, N. D., Muench, H., & Chalmers, T. C. (1966). The present status of shunts for portal hypertension in cirrhosis. *Gastroenterology. 50,* 684–691.

Greeley, A. (1976). *Ethnicity, denomination, and inequality.* Beverly Hills, CA: Sage.

Greeley, A. (1989). *Ethnic groups in the U.S.: Religious change in America.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Griffin, D. W., Dunning D., & Ross, L. (1990). The role of construal processes in overconfident predictions about the self and others. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 1128–1139.

Gurin, P., Gurin, G., & Morrison, B. M. (1978). Personal and ideological aspects of internal and external control. *Social Psychology, 41,* 275–296.

Hamilton, D. L., Dugan, P. M., & Trolier, T. K. (1985). The formation of stereotypic beliefs: Further evidence for distinctiveness-based illusory correlations. *Journal of Personality and Social Psychology, 48,* 5–17.

Hannan, M. T., Tuma, N. B., & Groeneveld, L. P. (1977). Income and marital events: Evidence from an income maintenance experiment. *American Journal of Sociology, 82,* 1186–1211.

Harackiewicz, J. M. (1979). The effects of reward contingency and performance feedback on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1352–1361.

Harackiewicz, J. M., Abrahams, S., & Wageman, R. (1987). Performance evaluation and intrinsic motivation: The effects of evaluative focus, rewards, and achievement orientation. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 1015–1023.

Harre, R., & Secord, P. F. (1973). *The explanation of social behaviour.* Oxford: Blackwell.

Harris, M. J., & Rosenthal, R. (1985). The mediation of interpersonal expectancy effects: 31 meta-analyses. Psychological Bulletin, 97, 363–386.

Hartshorne, H., & May, M. A. (1928). *Studies in the nature of character, I: Studies in deceit.* New York: Macmillan.

Hastie, R., Penrod, S. D., & Pennington, N. (1983). *Inside the jury.* Cambridge, MA: Harvard.

Hastorf, A., &: Cantril, H. (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49,* 129–134.

Hatfield, E., & Sprecher, S. (1986). *Mirror, mirror: The importance of looks in everyday life.* Albany, NY: SUNY Press.

Healey, K. M. (1986). Does preoperative instruction make a difference? *American Journal of Nursing, 68,* 62–67.

Heath, S. B. (1983). *Ways with words: language, life, and work in communities and classrooms.* New York: Cambridge.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley.

Helson, H. (1964). *Adaptation level theory: An experimental and systematic approach to behavior.* New York: Harper & Row.

Hess, R. D. (1970). Social class and ethnic influences upon socialization. In P. H. Mussen (Ed.), *Carmichael's manual of child psychology* (Vol. 2). New York: Wiley.

Higgins, E. T., Kline, R., & Strauman T. (1985). Self-concept discrepancy theory: A psychological model for distinguishing among different aspects of depression and anxiety. *Social Cognition, 3,* 51–76.

Higgins, E. T., Strauman, T., & Kline R. (1986). Standards and the process of self-evaluation: Multiple affects from multiple stages. In R. Sorrentino & E. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior.* New York: Guilford.

Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences.* Beverly Hills, CA: Sage.

Holland, J. H., Holyoak, K. J., Nisbett, R. E., & Thagard, P. R. (1986). *Induction: Processes of inference, learning and discovery.* Cambridge, MA: Bradford Books/M.I.T.

Holmes, D. S. (1968). Dimensions of projection. *Psychological Bulletin, 69,* 248–268.

Holyoak, K. J., & Gordon, P. C. (1979). Social reference points. *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 881–887

Homans, G. C. (1952). Group factors in worker productivity. In G. E. Swanson, T. E. Newcombe, & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology.* New York: Holt.

Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion.* New Haven, CT: Yale.

Hui, C. H. (1984). *Individualism-collectivism: Theory measurement and its relation to reward allocation.* Unpublished doctoral dissertation. University of Illinois, Urbana.

Humphrey, R. (1985). How work roles influence perception: Structural cognitive processes and organizational behavior. *American Sociological Review,* 50, 242–252.

Hunter, J. E., & Hunter, R. F. (1984). Validity and utility of alternative predictors of job performance. *Psychological Bulletin, 96,* 72–98.

Hyman, H., &: Sheatsley, P. B. (1947). Some reasons why information campaigns fail. *Public Opinion Quarterly, 11,* 413–423.

Isen, A. M., Clark, M., & Schwartz, M. F. (1976). Duration of the effect of good mood on helping: Footprints on the sands of time. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 385–393.

Isen, A. M., Shalker, T. E., Clark, M., & Karp, L. (1978). Affect, accessibility of material in memory, and behavior: A cognitive loop. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1–12.

Jacobs, R. C., & Campbell, D. T. (1961). The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62,* 649–658.

James, W. (1890/1948). *Psychology.* Cleveland: World Publishing.

Janis, I. L. (1958). *Psychological stress.* New York: Wiley.

Janis, I. L. (1982). *Groupthink* (2nd ed.). Boston: Houghton Mifflin.

Jennings, D., Amabile, T. M., & Ross, L. (1982). Informal covariation assessment: Data-based vs. theory-based judgments. In A. Tversky, D. Kahneman, & P. Slovic (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* New York: Cambridge.

Johnson, J. E. (1984). Psychological interventions and coping with surgery. In A. Baum, S. E. Taylor, & J. E. Singer (Eds.), *Handbook of psychology and health* (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Johnson, J. E., & Leventhal, H. (1974). Effects of accurate expectations and behavioral instructions on reactions during anxious medical examination. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 710–718.

Johnston, J., & Kleinsmith, L. (1987). *Computers in higher education: Computer-based tutorials in introductory biology.* Ann Arbor: Institute for Social Research.

Jones, E. E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologist, 34,* 107–117

Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2). New York: Academic.

Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 3,* 1–2.

Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Jones, J. M. (1983). The concept of race in social psychology. In L. Wheeler & P. Shaver (Eds.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 4). Beverly Hills, CA: Sage.

Kagan, J. (1984). *The nature of the child.* New York: Basic Books.

Kahneman, D., & Miller, D. T. (1986). Norm theory: Comparing reality to its alternatives. *Psychological Review, 93,* 136–153.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review, 80,* 237–251.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, 47,* 263–291.

Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* New York: Cambridge.

Kamen, L. P., & Seligman, M. E. P. (1987). *Explanatory style predicts college grade point average.* Unpublished manuscript. University of Pennsylvania.

Karniol, R., & Ross, M. (1977). The effect of performance-relevant and performance-irrelevant rewards on children's intrinsic motivation. *Child Development, 48,* 482–487.

Kassin, S. M., & Lepper, M. R. (1984). Oversufficient and insufficient justification effects: Cognitive and behavioral development. In J. Nicholls (Ed.), *Advances in motivation and achievement* (Vol. 3). Greenwich, CT: Jai Press.

Katz, D. (1931). *Students' attitudes: A report of the Syracuse University reaction study.* Syracuse, NY: Craftsman Press.

Kazin, A. (1983, January). Anti-semitism: The banality of evil. The Economist, 286–291.

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 15). Lincoln: University of Nebraska Press.

Kelley, H. H. (1972). Causal schemata and the attribution process. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Kelley, H. H., & Stahelski, A. J. (1970). The social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 66–91.

Kelly, G. A. (1955). *The psychology of personal constructs* (2 Vols.). New York: Norton.

Kenny, D. (in preparation). Consensus in personality judgement across levels of acquaintanceship. Manuscript in preparation. University of Connecticut.

Kenrick, D. T., & Funder, D. C. (1988). Profiting from controversy: Lessons from the person-situation debate. *American Psychologist, 43,* 23–34.

Kiesler, C. A. (1980). Mental health policy as a field of inquiry for psychology. *American Psychologist, 35,* 1066–1080.

Kitayama, S., Markus, H., Tummula, P., Kurokawa, M., & Kato, K. (1989). Culture and self-cognition. Unpublished manuscript. University of Oregon.

Klitgaard, R. (1985). *Choosing elites.* New York: Basic Books.

Koffka, K. (1935). *Principles of gestalt psychology.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Kohn, M. L., & Schooler, C. (1969). Class, occupation, and orientation. *American Sociological Review, 34,* 657–678.

Kruglanski, A. W., Friedman, I., & Zeevi, G. (1971). The effects of extrinsic incentive on some qualitative aspects of task performance, *Journal of Personality, 39,* 606–617.

Kruglanski, A. W., Riter, A., Amatai, A., Margolin, B., Shabati, L., & Zaksh, D. (1975). Can money enhance intrinsic motivation: A test of the content- consequence hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 744–750.

Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 1990, 108, 480–498.

Kunda, Z., & Nisbett, R. E. (1986). The psychometrics of everyday life. *Cognitive Psychology, 18*, 195–224.

Landy, D., & Sigall, H. (1974). Beauty is talent: Task evaluation as a function of the performer's physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 299–304.

Langer, E. J. (1989). *Mindfulness*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Langer, E. J., & Rodin, J. (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*,. 191–198.

Laosa, L. M. (1981). Maternal behavior: Sociocultural diversity in modes of family interaction. In R. W. Henderson (Ed.), *Parent-child interaction: Theory, research, and prospects*. Orlando. FL: Academic Press.

Latané, B., & Darley, J. M. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 215–221.

Latané, B., & Nida, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin, 89*, 308–324.

Latané, B., & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 189–202.

LeBon, G. (1896). The crowd. London: Unwin. (Translated from Psychologies des foules. Paris: Oleon, 1895.). Рус. пер.: *Лебон Г.* Психология толп//Психология толп М., 1998.

Lefcourt, H. M. (1972). Internal versus external control of reinforcement revisited: Recent developments. In B. A. Maher (Ed.), *Progress in experimental personality research* (Vol. 6). New York: Academic.

Lepper, M. R,, & Hodell, M. (1989). Intrinsic motivation in the classroom. In G. Ames & R. E. Ames (Eds.), *Research on motivation in education* (Vol. 3). New York: Academic.

Lepper, M. R. (1988). Motivational considerations in the study of instruction. *Cognition and instruction, 5*, 289–309.

Lepper, M. R., & Greene, D. (1978). Overjustification research and beyond: Toward a means-end analysis of intrinsic and extrinsic motivation. In M. R. Lepper & D. Greene (Eds.), *The hidden costs of reward: New perspectives on the psychology of human motivation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Lepper, M. R., & Greene, D., (Eds.). (1979). *The hidden costs of reward*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Lepper, M. R., Greene, D., & Nisbett, R. E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the overjustification hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 129–137.

Leventhal, H., Brown, D., Shacham, S., & Engquist, C. (1979). Effects of preparatory information about sensations, threat of pain, and attention on cold pressor distress. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 688–714.

Leventhal, H., Singer, R. P., & Jones, S. H. (1965). The effects of fear and specificity of recommendation. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 64*, 385–388.

Levine, J. D., Gordon, N. C., & Fields, H. L. (1978). The mechanism of placebo analgesia. *Lancet, 2*, 654–657.

LeVine, R. A. (1982). *Culture, behavior and personality: An introduction to the comparative study of psychosocial adaptation*. New York: Aldine.

Lewicki, P (1986). *Nonconscious social information processing*. Orlando, FL: Academic.

Lewin, K. (1935). *Dynamic theory of personality*. New York: McGraw-Hill.

Lewin, K. (1951). *Field theory in social science.* (Edited by D. Cartwright.) New York: Harper.

Lewin, K. (1952). Group decision and social change. In G. E. Swanson, T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology.* New York: Henry Holt.

Lewin, K., Lippitt, R., & White, R. K. (1939). Patterns of aggressive behavior in experimentally created «social climates». *Journal of Social Psychology, 10,* 271—299.

Lieberman, M. A., Borman, L. D., & Associates. (1979). *Self-help groups for coping with crisis: Origins, members, processes, and impact.* San Francisco: Jossey- Bass.

Linder, D. C., Cooper, J., & Jones, E. E. (1967). Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 6,* 245—254.

Livesley, W. J., & Bromley, D. B. (1973). *Person perception in childhood and adolescence.* London: Wiley.

Loftin, C., & Hill, R. H. (1974). Regional subculture and homicide: An empirical examination of the Gastil-Hackney thesis. *American Sociological Review, 39,* 714—724.

Long, J. V. F., & Vaillant, G. E. (1984). Natural history of male psychological health, XI: Escape from the underclass. *American Journal of Psychiatry, 14,* 341—346.

Lord, C. G., Lepper, M. R., & Ross, L. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 2098—2109.

Lowie, R. H. (1954). *Indians of the plain.* New York: McGraw-Hill.

Magnusson, E., & Ekehammar, B. (1973). An analysis of situational dimensions: A replication. *Multivariate Behavioral Research, 8,* 331—39.

Markus, H,, Smith, J., & Moreland, R. L. (1985). Role of the self-concept in the perception of others. *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 1495—1512.

Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 63—78.

Markus, H., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review, 98,* 224—253.

Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist, 41,* 954—969.

Markus, H., & Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspective in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology: Vol. 1. Theory and methods.* New York: Random House.

Marmet, M. G., & Syme, S. L. (1976). Acculturation and coronary heart disease in Japanese children. *American Journal of Epidemiology, 104,* 225—247.

Marx, K. (1859/1904). *A contribution to the critique of political economy.* Chicago: Charles H. Kerr (translated). Рус. пер.: *Маркс. К.* К критике политической экономии. Предисловие//Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 13.

Maslach, C. (1982). *Burn out: The cost of caring.* New Jersey: Prentice-Hall.

Mayfield, E. C. (1964). The selection interview: A re-evaluation of published research. *Personnel Psychology, 17,* 239—260.

Mayo, E. (1933). *The human problems of an industrial civilization.* New York: Macmillan.

Mayo, E. (1945). *The social problems of an industrial civilization.* Cambridge, MA: Harvard.

McArthur, L. Z. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 171—193.

McArthur, L. Z., & Post, D. (1977). Figural emphasis and person perception. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 733—742.

McCandless, B., Roberts, A., & Starnes, T (1972). Teachers' marks, achievement test scores, and aptitude relations with respect to social class, race, and sex. *Journal of Educational Psychology, 63,* 153—159.

McClelland, D. C., Atkinson, J. W., dark, R. A., & Lowell, E. L. (1953). *The achievement motive.* New York: Appleton-Century-Crofts.

McCloskey, M. (1983, April). Intuitive physics. *Scientific American, 248,* 122–130.

McCord, J. (1978). A thirty-year follow-up of treatment effects. *American Psychologist, 33,* 284–289.

McCord, J., & McCord, W. (1959). A followup report on the Cambridge- Somerville youth study. *Annals of the American Academy of Political and Social Science, 32,* 89–96.

McCord, W., & McCord, J. (1959). *Origins of crime.* New York: Columbia.

McCuire, A. (1989). *Mistaken reliance on individual difference variables in predicting social behavior.* Unpublished manuscript. University of Michigan, Ann Arbor.

McCuire, W. J. (1986). The myth of massive media impact: Savagings and salvagings. In G. Comstock (Ed.), *Public communication and behavior.* Orlando, FL: Academic Press.

McIntosh, D. N., Silver, R. C., & Wortman, C. B. (1989, August). *Adjustment in bereavement: Religion, social support and cognitive processing.* Paper presented at the meeting of American Psychological Association, New Orleans, LA.

Mead, G. H. (1934). *Mind, self, and society.* Chicago: University of Chicago Press.

Meichenbaum, D. H., Bowers, K. S., & Ross, R. R. (1969). A behavioral analysis of teacher expectancy effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 13,* 306–316.

Merton, R. (1948). The self-fulfilling prophecy. *The Antioch Review, Summer,* 193–210.

Meyer, A. J., Maccoby, N., & Farquhuar, J. W. (1980). Cardiovascular risk modification by community-based programs for life-style. *Journal of Consulting Psychology, 48,* 159–163.

Michela, J. L., & Wood, J. V. (1986). Causal attributions in health and illness. In P. C. Kendall (Ed.), *Advances in cognitive-behavior research and therapy* (Vol. 5). New York: Academic.

Milgram, S. (1961, December). Nationality and conformity. *Scientific American,* 45–51.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67,* 371–378.

Miller, J. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 961–978.

Miller, R. L., Brickman, P., & Bolen, D. (1975). Attribution versus persuasion as a means for modifying behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 3,* 430–441.

Mischel, W. (1968). *Personality and assessment.* New York: Wiley.

Mischel, W. (1973). Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. *Psychological Review, 80,* 252–283.

Mischel, W. (1974). Processes in delay of gratification. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol 7). New York: Academic.

Mischel, W. (1984). Convergences and challenges in the search for consistency. *American Psychologist, 39,* 351–364.

Mischel, W. (1990, April). *Searching for personality: Toward a conditional analysis of dispositions.* Katz-Newcomb Lecture, Ann Arbor, MI.

Mischel, W., & Ebbesen, E. (1970). Attention in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 329–337.

Mischel, W., & Peake, P. K. (1982a). Beyond deja vu in the search for cross-situational consistency. *Psychological Review, 89,* 730–755.

Mischel, W., & Peake, P. K. (1982b). In search of consistency: Measure for measure. In M. P. Zanna, E. T. Higgins, & C. P. Herman (Eds.), *Consistency in social behavior: The Ontario Symposium* (Vol. 2). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Mischel, W., Shoda, Y., & Rodriguez, M. L. (1989). Delay of gratification in children. *Science, 24,* 933–938.

Moffitt, R. A. (1980). The negative income tax: Would it discourage work? *Monthly Labor Review, 104*, 23–27.

Moos, R. H. (1968). Situational analysis of the therapeutic milieu. *Journal of Abnormal Psychology, 73*, 49–61.

Moos, R. H. (1973). Conceptualizations of human environments. *American Psychologist, 28*, 652–665.

Morgan, M. (1984). Reward-induced decrements and increments in intrinsic motivation. *Review of Educational Research, 54*, 683–692.

Moscovici, S., & Personnaz, B. (1980). Studies in social influence: V. Minority influence and conversion behavior in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology, 16*, 270–282.

Moscovici, S., Lage, S., & Naffrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry, 32*, 365–380.

Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford.

Nemeth, C. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review, 93*, 23–32.

Newcomb, T. M. (1929). *The consistency of certain extrovert-introvert behavior patterns in 51 problem boys*. New York: Columbia University, Teachers College, Bureau of Publications.

Newcomb, T. M. (1943). *Personality and social change*. New York: Dryden.

Newcomb, T. M., Koenig, K. E., Flacks, R., & Warwick, D. P. (1967). *Persistence and change: Bennington College and its students after twenty-five years*. New York: Wiley.

Newton, E., Griffin, D. W., & Ross, L. (1988). *Actual versus estimated impact of person and situation in determining pro-social behavior*. Unpublished manuscript. Stanford University.

Nicholls, J. G. (1984). Achievement motivation: Conceptions of ability, subjective experience, task choice, and performance. *Psychological Review*, 91, 328–346.

Nicholls, J. G. (1988). *Competence, accomplishment, and motivation: A perspective on development and education*. Cambridge, MA: Harvard.

Nisbett, R. E. (1980). The trait construct in lay and professional psychology. In L. Festinger (Ed.), *Retrospections on social psychology*. New York: Oxford.

Nisbett, R. E. (1980). The trait construct in lay and professional psychology. In

Nisbett, R. E. (1987). Lay personality theory: Its nature, origin and utility. In N. E. Grunberg, R. E. Nisbett, Judith Rodin, & J. E. Singer (Eds.), *A distinctive approach to psychological research: The influence of Stanley Schachter*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Nisbett, R. E. (1993). Violence and U.S. regional culture. *American Psychologist, 48*, 441–449.

Nisbett, R. E., & Borgida, E. (1975). Attribution and the psychology of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 932–943.

Nisbett, R. E., & Cohen, D. (1996). *Culture of honor: The psychology of violence in the South*. Boulder, Co: Westview Press.

Nisbett, R. E., & Henderson, E. (1991). *Economic change and cultural achievements*. Unpublished manuscript. University of Michigan.

Nisbett, R. E., Polly, G. & Lang, S. (1995). *Homicide and U.S. regional culture*. In B.R. Ruback & N.A. Weiner (Eds), Interpersonal violent behaviors. New York, NY: Springer.

Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Nisbett, R. E., & Schachter, S. (1966). Cognitive manipulation of pain. *Journal of Experimental Social Psychology, 2*, 227–236.

Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review, 8*, 231–259.

Nisbett, R. E., &: Borgida, E. (1975). Attribution and the psychology of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 932–943.

Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Maracek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 154–164.

Nolen-Hoeksema, S., Girgus, J. S., & Seligman, M. E. P. (1986). Learned helplessness in children: A longitudinal study of depression, achievement, and explanatory style. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 435–442.

Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personal attributes: Replicated factor structures in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 574–583.

Norman, W. T., & Goldberg, L. R. (1966). Raters, ratees, and randomness in personality structure. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 681–691.

Ogbu, J. (1978). *Minority education and caste: The American system in cross-cultural perspective.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Olweus, D. (1977). A critical analysis of the «modern» interactionist position. In D. Magnusson & N.S. Endler (Eds.), *Personality at the crossroads: Current issues in interactional psychology.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Orvis, B. R., Cunningham, J. D., & Kelley, H. H. (1975). A closer examination of causal inference: The roles of consensus, distinctiveness, and consistency information. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 605–616.

Oskamp, S. (1984). *Applied social psychology.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Ostrom, T. M. (1975, August). *Cognitive representation of impressions.* Paper presented at the meeting of the American Psychological Association.

Park, B. (1986). A method for studying the development of impressions of real people. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 907–917.

Park, B. (1989). Trait attributes as on-line organizers in person impressions. In J. N. Bassile (Ed.), *On-line cognition in person perceptions.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Parsons, H. M. (1974). What happened at Hawthorne. *Science, 183*, 922–932.

Patterson, G. R. (1982). *Coercive family process.* Eugene, OR: Catallia.

Pennebaker, J. W. (1982). *The psychology of symptoms.* New York: Springer-Verlag.

Penrod, S., & Hastie, R. (1980). A computer simulation of jury decision making. *Psychological Review, 87*, 133–159.

Pervin, L.A.(1976).A free-response description approach to the analysis of person-situation interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 465–474.

Pervin, L. A. (1977). The representative design of person-situation research. In D. Magnusson & N. S. Endler (Eds.), *Personality at the crossroads: Current issues in interactional psychology.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Pervin, L. A. (1985). Personality: Current controversies, issues and directions. In M. Rosenzweig & L. W. Porter (Eds.), *Annual Review of Psychology* (Vol. 36). Palo Alto: Annual Reviews.

Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (1984). Causal explanations as a risk factor for depression: Theory and evidence. *Psychological Review, 91*, 347–374.

Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (1987). Explanatory style and illness. *Journal of Personality, 55*, 237–265.

Peterson, C., Vaillant, G. E., & Seligman, M. E. P (1988). Pessimistic exploratory style as a risk factor in physical illness: A thirty-five year longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 23–27.

Peterson, D. R. (1968). *The clinical study of social behavior.* New York: Appleton.

Pettigrew, T. F. (1986). *Racially separate or together?* New York: McCraw-Hill.

Pettigrew, T. F. (1986). The intergroup contact hypothesis reconsidered. In M. Hewstone & R. Brown (Eds.), *Contact and conflict in intergroup encounters.* Oxford: Blackwell.

Petty, E., & Cacioppo, J. T. (1985). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19). New York: Academic.

Piaget, J. (1930). *The child's conception of physical causality.* London: Kegan Paul.

Pietromonaco, P., & Nisbett, R. E. (1982). Swimming upstream against the fundamental attribution error: Subjects' weak generalizations from the Darley and Batson study. *Social Behavior and Personality, 10,* 1–4.

Pliner, P., Hart, H., Kohl, J., & Saari, D. (1974). Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology. 10,* 17–22.

Powers, E., & Whitmer, H. (1951). An experiment in the prevention of delinquency: pragmatics. *Psychological Review, 91,* 457–477.

Putnam, R. D. (1987). *Institutional performance and political culture: Some puzzles about the power of the past.* Paper presented at the meeting of the American Political Science Association, Chicago.

Putnam, R. D., Leonardi, R., Nanetti, R. Y., & Pavoncello, F. (1983). Explaining institutional success: The case of Italian regional government. *American Political Science Review, 77,* 55–74. Эта и другие статьи Патнэма собраны в книге: *Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции современной Италии. М., 1996.

Reim, B., Glass, D. C., & Singer, J. E. (1971). Behavioral consequences of exposure to uncontrollable and unpredictable noise. *Journal of Applied Social Psychology, 17,* 44–66.

Riecken, H. W., & Boruch, R. F. (Eds.). (1974). *Social experimentation.* New York: Academic.

Roberts, D., & Maccoby, N. (1985). Effects of mass communication. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology: Vol. II. Special fields and applications.* New York: Random House.

Robertson, K., Kelley, A., O'Neill, B., Wixom, C., Eisworth, R., & Haddon, W., Jr. (1974). A controlled study of the effect of television messages on safety belt use. *American Journal of Public Health, 64,* 1071–1080.

Robins, P. K., & West, R. W. (1980). Labor supply response over time. *Journal of Human Resources, 15,* 524.

Rodin, J. (1985). The application of social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology: Vol. II. Special fields and applications.* New York: Random House.

Rodin, J. (1986). Aging and health: Effects of the sense of control. *Science, 233,* 1271–1276.

Rodin, J., & Langer, E. J. (1977). Long-term effects of a control-relevant intervention with the institutionalized aged. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 897–902.

Rodin, J., & Salovey, P. (1989). Health psychology. *Annual Review of Psychology,* 533–579.

Roethlisberger, F. J. (1941). *Management and morale.* Cambridge, MA: Harvard.

Roethlisberger, F. J., & Dickson, W. J. (1939). *Management and the worker.* Cambridge, MA: Harvard.

Rohrer, J. H., Baron, S. H Hoffman, E. L., & Swinder, D. V (1954). The stability of autokinetic judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49,* 595–597

Rosen, B. C. (1959). Race, ethnicity, and the achievement syndrome. *American Sociological Review, 24,* 47–60.

Rosenthal, R. (1976). *Experimenter effects in behavioral research* (enlarged ed.).

Rosenthal, R. (1985). From unconscious experimenter bias to teacher expectancy effects. In J. B. Dusek, V. C. Hall, & W. J. Meyer (Eds.), *Teacher expectancies*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom: Teacher expectation and pupils' intellectual development*. New York: Holt.

Rosenthal, R., & Rubin, D. B. (1978). Interpersonal expectancy effects: The first 345 studies. *The Behavioral and Brain Sciences, 3*, 377—386.

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press.

Ross, L. (1988). Situationist perspectives on the obedience experiments. *Contemporary Psychology, 33*, 101—104.

Ross, L. (1990). Recognizing the role of construal processes. In I. Rock (Ed.), *The legacy of Solomon Asch*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Ross, L., & Lepper, M. R. (1980). The perseverance of beliefs: Empirical and normative considerations. In R. A. Shweder (Ed.), *New directions for methodology of behavioral science: fallible judgment in behavioral research*. San Francisco: Jossey-Bass.

Ross, L., & Penning, P. (1985). *The dispositionist bias in accounting for behavioral disconfirmation*. Unpublished manuscript, Stanford University.

Ross, L., & Stillinger, C. (1991). *Barriers to conflict resolution. Negotiation Journal, 8*, 389—404.

Ross, L., Amabile, T. M., & Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 485—494.

Ross, L., Bierbrauer, G., & Hoffman, S. (1976). The role of attribution processes in conformity and dissent: Revisiting the Asch situation. *American Psychologist. 31*, 148—157.

Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The false consensus effect: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 279—301.

Ross, L., Griffin, D. W., & Thomas, E. (1989). *Statistical considerations relevant to «simple» and «aggregated» cross-situational consistency: Computations from a thought experiment*. Unpublished manuscript. Stanford University.

Ross, L., Lepper, M. R., & Hubbard, M. (1975). Perserverance in self perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 880—892.

Ross, L., Rodin, J., & Zimbardo, P. (1969). Toward an attribution therapy: The reduction of fear through induced cognitive emotional misattribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 12*, 279—288.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs, 80* (Whole number 609).

Royce, J. M., Darlington, R. B., & Murray, H. W. (1983). Pooled analysis: Findings across studies. In Consortium for Longitudinal Studies, *As the twig is bent*. London: Erlbaum.

Rumelhart, D. (1980). Schemata: The building blocks of cognition. In R. Spiro, B. Bruce & W. Brewer (Eds.), *Theoretical issues in reading comprehension*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Rushton, J. P., & Campbell, A. C. (1977). Modeling vicarious reinforcement and extroversion on blood donating in adults: Immediate and long term effects. *European Journal of Social Psychology, 7*, 297—306.

Safer, M. A. (1980). Attributing evil to the subject, not the situation: Student reaction to Milgram's film on obedience. *Personality and Social Psychology Bulletin, 6*, 205—209.

Sanders, C. M. (1980). A comparison of adult bereavement in the death of a spouse. *Omega, 10*, 303—319.

Schachter, S. (1951). Deviation, rejection and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46*, 190—207.

Schachter, S., & Singer, J. E. (1962). Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review, 69*, 379—399.

Schank, R., & Abelson, R. P. (1977). *Scripts, plans, goals, and understanding: An inquiry into human knowledge structures*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Schein, E. H. (1956). The Chinese indoctrination program for prisoners of war: A study of attempted brainwashing. *Psychiatry, 19*, 149—172.

Schorr, L. B. (1988). *Within our reach: Breaking the cycle of disadvantage*. New York: Doubleday.

Schulz, R. (1976). Effects of control and predictability on the physical and psychological well-being of the institutionalized aged. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*, 563—573.

Schutz, A. (1970). *On phenomenology and social relations*. Chicago: University of Chicago Press.

Sears, R. R. (1963). Dependency motivation. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 11). Lincoln: University of Nebraska Press.

Seligman, M. E. P. (1970). On the generality of the laws of learning. *Psychological Review, 77*, 406—418.

Seligman, M. E. P (1975). *Helplessness: On depression, development, and death*. San Francisco: Freeman.

Seligman, M. E. P., & Shulman, P. (1986). Explanatory style as a predictor of productivity and quitting among life insurance sales agents. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 832—838.

Seligman, M. E. P., Kamen, L. P., & Nolen-Hoeksema, S. (1988). Explanatory style across the life span: Achievement and health. In E. M. Hetherington & O. G. Brim (Eds.), *Child development in a lifespan perspective*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Sewell, W, H., & Hauser, R. M. (1976). Causes and consequences of higher education: Models of the status attainment process. In W. H. Sewell, R. M. Hauser, & G. Featherman (Eds.), *Schooling and achievement in American society*.

Shapiro, A. K. (1960). A contribution to a history of the placebo effect. *Behavioral Science, 5*, 109—135.

Shapiro, A. K. (1964). Factors contributing to the placebo effect: Their implications for psychotherapy. *American Journal of Psychotherapy, 18*, 73—87.

Shapiro, A. K. (1978). Placebo effects in medical and psychological therapies. In S. L. Garfield & A. E. Bergen (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change: An empirical analysis*. New York: Wiley.

Sherif, M. (1937). An experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry, 1*, 90—98.

Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston: Houghton-Mifflin.

Sherif, M., & Sherif, C. W. (1953). *Groups in harmony and tension*. New York: Harper & Row.

Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment*. Norman: University of Oklahoma Book Exchange.

Sherif, M., White, B. J., & Harvey, O. J. (1955). Status in experimentally produced groups. *American Journal of Sociology, 60*, 370—379.

Shweder, R. A. (1991). *Thinking through cultures: Expeditions in cultural psychology*. Cambridge, MA: Harvard.

Shweder, R. A., & LeVine, R. A. (Eds.). (1984). *Culture theory: Essays on mind, self and emotion.* New York: Cambridge.

Siegal, A. E., & Siegal, S, (1957). Reference groups, membership groups, and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 55,* 364–366.

Sims, J. H., & Baumann, D. D. (1972). The tornado threat: Coping styles of the North and South. *Science, 17,* 1386–1392.

Singer, J. E., & Lord, D. (1984). The role of social support in coping with chronic life-threatening illness. In A. Baum, S. E. Taylor, & J. E. Singer (Eds.), *Handbook of psychology and health* (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Snyder, M. (1974). The self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 30,* 526–537.

Singer, J. E., Brush, C. A. & Lublin, S. C. (1965). Some aspects of deindividuation: Identification and conformity. *Journal of Experimental Social Psychology, 1,* 356–378.

Snyder, M. (1979). Self-monitoring processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 12). New York: Academic.

Snyder, M. (1981). On the influence of individuals on situations. In N. Cantor & J. F. Kihlstrom (Eds.), *Personality and social interaction.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Snyder, M. (1983). The influence of individuals on situations: Implications for understanding the links between personality and social behavior. *Journal of Personality, 51,* 497–516.

Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.18). New York: Academic.

Snyder, M., & Cunningham, M. R. (1975). To comply or not to comply: testing the self-perception explanation of the «foot-in-the-door» phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 64–67.

Snyder, M., & Ickes, W. (1985). Personality and social behavior. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology: Vol. II: Special fields and applications.* New York: Random House.

Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 656–666.

Sobel, M. (1987). *The world they made together: Black and white values in eighteenth-century Virginia.* Princeton, NJ: Princeton.

Sowell, T. (1981). *Ethnic America.* New York: Basic Books.

Sowell, T. (1983). *The economics and politics of race.* New York: Morrow.

Sowell, T. (1987). *A conflict of visions.* New York: William Morrow.

Spence, J. T. (1985). Achievement American style: The rewards and costs of individualism. *American Psychologist, 40,* 1285–1295.

Spence, J. T. (1985). Gender identity and its implications for the concepts of masculinity and femininity. In T. B. Sonderegger (Ed.), *Nebraska symposium on motivation: Psychology and gender* (Vol. 32). Lincoln: University of Nebraska Press.

Spence, J. T., & Heirnreich, R. L. (1978). *Masculinity & femininity: Their psychological dimensions, correlates, and antecedents.* Austin: University of Texas Press.

Spiegel, D., Bloom, J., Kraemer, H., & Gottheil, E. (1988). Effects of psychological treatment on survival of patients with metastic breast cancer. *Lancet, 2,* 889–891.

Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21). New York: Academic.

Stein, M. I. (1966). *Volunteers for peace.* New York: Wiley.

Steiner, J. (1980) The SS yesterday and today: A sociopsychological view. In

J. E. Dimsdale (Ed.), *Survivors, victims, and perpetrators: Essays on the Nazi holocaust.* Washington, DC: Hemisphere Publishing.

Stigler, J. W., Shweder, R. A. & Herdt, G. (1990). *Cultural psychology: Essays on comparative human development.* New York: Cambridge.

Stillinger, C., Epelbaum, M., Keitner, D., & Ross, L. (1990). *The reactive devaluation barrier to conflict resolution.* Unpublished Manuscript. Stanford University.

Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' points of view. *Journal of Personality and Social Psychology, 27,* 165–175.

Storms, M. D. & Nisbett, R. E. (1970). Insomnia and the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 319–328.

Storms, M. D., & McCaul, K. D. (1976). Attribution processes and emotional exacerbation of dysfunctional behavior. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.). *New directions in attribution research* (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Stouffer, S. A. (Ed.). (1950). *Studies in social psychology in World War II: Vol. 4. Measurement and prediction.* Princeton, NJ: Princeton.

Strack, F., Martin, L. L., & Schwarz, N. (1988). Priming and communication: Social determinants of information use in judgments of life satisfaction. *European Journal of Social Psychology, 18,* 429–442.

Swann, W. B., Jr. (1984). Quest for accuracy in person perception: A matter of pragmatics. *Psychological Review, 91,* 457–477.

Tajfel, H. (1970, November). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American, 223,* 96–102.

Tajfel, H. (Ed.). (1981). *Human groups and social categories.* Cambridge: Cambridge.

Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and inter-group behavior. *European Journal of Social Psychology, 1,* 149–178.

Tarde, G. (1903). *The laws of imitation* (translated). New York: Holt.

Taylor, S. E. (1983). Adjustment to threatening events: A theory of cognitive adaptation. *American Psychologist, 41,* 1161–1173.

Taylor, S. E. (1986). *Health psychology.* New York: Random House.

Taylor, S. E., & Crocker, J. (1986). *Is the social perceiver a behaviorist or a trait theorist?* Unpublished manuscript. University of California, Los Angeles.

Taylor, S. E., & Fiske, S. T. (1975). Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 439–445.

Taylor, S. E., & Fiske, S. T. (1978). Salience, attention and attribution: Top of the head phenomena. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11). New York: Academic.

Tesser, A. (1980). Self-esteem maintenance in family dynamics. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 77–91.

Thomas, W. I., & Znaniecki, F. (1918). *The Polish peasant in Europe and America.* Chicago: University of Chicago Press.

Tocqueville, A. (1835/1969). *Democracy in America.* J. P. Mayer (Ed.), George Lawrence, trans. Garden City, NY: Anchor Books. Рус. пер.: *Токвиль А.* Демократия в Америке М., 1992.

Treisman, U. (1989). *A study of the mathematics performance of black students at the University of California, Berkeley.* Unpublished manuscript. University of California, Berkeley.

Triandis, H. C. (1972). *The analysis of subjective culture.* New York: Wiley.

Triandis, H. C. (1987). *Collectivism and development.* Paper presented at International Union of Psychological Sciences Conference.

Triandis, H. C., Bontempo, R Villareal, M. J., Asai, M., & Lucca, N. (1988). Individualism and collectivism: Cross-cultural perspectives on self-ingroup relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 323–338.

Tversky, A. (1977). Features of similarity. *Psychological Review, 84*, 327—352.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science, 21*, 453—458.

Ulrich, L., & Trumbo, D. (1965). The selection interview since 1949. *Psychological Bulletin, 63*, 100—116.

U.S. Bureau of the Census. (1981). *Current population reports* (Series P-20, No. 366). Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Useem, M., Setti, L., & Kanchanabucha, K. (1988). Predictors of success in a participatory project in Thailand. *Public Administration and Development, 8*, 289—303.

Valins, S., & Nisbett, R. E. (1972). Attribution processes in the development and treatment of emotional disorders. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Vallone, R. P., Griffin, D. W., Lin S., & Ross, L. (1990). Overconfident prediction of future actions and outcomes by self and others. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 582—592.

Vallone, R. P., Ross, L., & Lepper, M. R. (1985). The hostile media phenomenon: Biased perception and perceptions of media bias in coverage of the «Beirut Massacre». *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 577—585.

Van den Berghe, P. L. (1981). *The ethnic phenomenon.* New York: Praeger.

Van Dort, B. E., & Moos, R. H. (1976). Distance and the utilization of a student health center. *Journal of the American College Health Association, 24*, 159—162.

Veroff, J., Feld, S,, & Gurin, G. (1962). Achievement motivation and religious background. *American Sociological Review, 27*, 205—21.

Wachtel, P. (1973). Psychodynamics, behavior therapy and the implacable experimenter: An inquiry into the consistency of personality. *Journal of Abnormal Psychology, 82*, 324—334.

Waller, W. (1961). *The sociology of teaching.* New York: Wiley.

Watson, J. B. (1930). *Behaviorism.* New York: Norton.

Weber, M. (1905/1984). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism.* London: Unwin (translated). Рус. пер.: *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма// Вебер М. Избр. соч. Под ред. Ю.Н. Давыдова. М., 1990.

Weiner, B. (1979). A theory of motivation for some classroom experiences. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 3—25.

Weiner, B. (1985). Attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review, 92*, 548—573.

Weiner, B. (Ed.). (1974). *Achievement motivation and attribution theory.* Morris- town, NJ: General Learning Press.

Weiner, B., Frieze, I., Kukla, A., Rest, S & Rosenbaum, R. M. (1972). Perceiving the causes of success and failure. In E. E. Jones (Ed.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Weiss, J., & Brown, P. (1977). *Self-insight error in the explanation of mood.* Unpublished manuscript. Harvard University.

White, G. M. (1980). Conceptual universals in interpersonal language. *American Anthropology, 82*, 759—781.

Whiting, B. B & Whiting, J. W. M. (1975). *Children of six cultures.* Cambridge, MA: Harvard.

Wholey, J.S. (1979). *Evaluation: Promise and performance.* Washington, DC: Urban Institute.

Widom, C. S. (1989). The cycle of violence. *Science, 24*, 160—166.

Wilson, T. D., & Linville, P. W. (1982). Improving the academic performance of college freshmen: Attribution therapy revisited. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 367–376.

Wilson, T. D., & Stone, J. I. (1985). Limitations of self knowledge: More on telling more than you can know. In P. Shaver (Ed.), *Self, situations, and social behavior: Review of personality and social psychology*. Beverly Hills, CA: Sage.

Wilson, W. J. (1987). *The truly disadvantaged*. Chicago: University of Chicago Press.

Winter, L., & Uleman, J.S. (1984). When are social judgments made? Evidence for the spontaneousness of trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 237–252.

Winter, L., Uleman, J. S., & Cunniff, C. (1985). How automatic are social judgments? *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 904–917.

Wishner, J. (1960). Reanalysis of «impressions of personality». *Psychological Review, 67*, 96–112.

Woodhead, M. (1988). When psychology informs public policy: The case of early childhood intervention. *American Psychologist, 43*, 443–454.

Word, C. O., Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 109–120.

Wortman, C. B. (1983). Coping with victimization: Conclusions and implications for future research. *Journal of Social Issues, 39*, 195–221.

Wright, J. C., & Mischel, W. (1987). A conditional approach to dispositional constructs: The local predictability of social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 1159–1177.

Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science, 149*, 269–274.

Zanna, M. P., Sheras, P., Cooper, J., & Shaw, C. (1975). Pygmalion and Galatea: The interactive effect of teacher and student expectancies. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 279–287.

Zimbardo, P. G. (1970). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. J. Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska symposium on motivation*, 1969 (Vol. 17). Lincoln: University of Nebraska Press.

Именной указатель

Предметный указатель

Учебное издание

Ли Росс
Ричард Э. Нисбетт

ЧЕЛОВЕК И СИТУАЦИЯ
Уроки социальной психологии

Редактор **И.И. Жиброва**
Корректоры **М.П. Молокова, Л.Г. Изосимова**
Художник **Д.А. Сенчагов**
Компьютерная верстка **С.А. Артемьевой**

ЛР № 090102 от 14.10.94
Подписано к печати 16.04.99. Формат 60x90 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 27. Тираж 5000 экз.
Заказ № 658

Издательство «Аспект Пресс»
111398 Москва, ул. Плеханова, д. 23, корп. 3.
e-mail: Aspect.Press@relcom.ru
Тел. 309-11-66, 309-36-00

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.